MASTER
NEGATIVE
NO. 94-82077-3

COPYRIGHT STATEMENT

The copyright law of the United States (Title 17, United States Code) governs the making of photocopies or other reproductions of copyrighted materials including foreign works under certain conditions. In addition, the United States extends protection to foreign works by means of various international conventions, bilateral agreements, and proclamations.

Under certain conditions specified in the law, libraries and archives are authorized to furnish a photocopy or other reproduction. One of these specified conditions is that the photocopy or reproduction is not to be "used for any purpose other than private study, scholarship, or research." If a user makes a request for, or later uses, a photocopy or reproduction for purposes in excess of "fair use," that user may be liable for copyright infringement.

The Columbia University Libraries reserve the right to refuse to accept a copying order if, in its judgement, fulfillment of the order would involve violation of the copyright law.

Author:
Schulze, W.

Title:
Die zusammenschlussbew...

Place:
Herne i.W.

Date:
1930

94-82077-3
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

BUSINESS
225
Sch8

Schulze, W 1905-

Die zusammenschlussbewegung in der Rhein.-Westf. steinkohlen- und eisenindustrie seit der währungs-stabilisierung ... von ... W. Schulze ... Herne i. W., Kartenberg, 1930.

v, 109 p. tables. 21 cm.

Thesis, Köln.

Bibliography: p. iii-v.

RESTRICTIONS ON USE:

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 12x IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 5/10/94 INITIALS: W.W

TRACKING # : MSH 00983

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

2.5 mm 1234567890

2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

PM-MGP 13″x18″
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC

150 mm

100 mm

A4

A5

1.0

1.1

1.25

1.4

1.6

1.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

2.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

PRECISION℠ RESOLUTION TARGETS

Century

A&P

1303 Geneva Avenue
St. Paul, MN 55119

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

4.5 mm

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ

Univ. Exchange DEC 16 1930

Die Zusammenschlußbewegung in der Rhein.-Westf. Steinkohlen- und Eisen-Industrie

seit der Währungsstabilisierung.

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Universität Köln

vorgelegt von
Diplom-Kaufmann W. Schulze zur Wiesch
aus Herringen bei Hamm (Westf.)

1930
Druck von C. Th. Kartenberg, Herne i. W.

D225 Sch8
Columbia University
in the City of New York
LIBRARY
School of Business

Die Zusammenschlußbewegung in der Rhein.-Westf. Steinkohlen- und Eisen-Industrie

seit der Währungsstabilisierung.

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Universität Köln

vorgelegt von

Diplom-Kaufmann W. Schulze zur Wiesch

aus Herringen bei Hamm (Westf.)

(Die Arbeit ist im November 1929 abgeschlossen).

1930

Druck von C. Th. Kartenberg, Herne i. W.

Jan. 16, 1931 DA/HEC
= 26 = GSP

Referent: Geheimrat Prof. Dr. Eckert.

Korreferent: Prof. Dr. Walb.

D225
Sch8

Mündliche Prüfung: 26. und 27. Februar 1930.

Inhaltsverzeichnis.

	Seite:
Literaturverzeichnis.	III
I. Einleitung: Die Organisations-Entwicklung in der Vorkriegszeit und während der Inflationsjahre.	1
II. Hauptteil: Die Zusammenschlußbewegung in der Rhein.-Westf. Steinkohlen- und Eisen-Industrie seit der Währungsstabilisierung.	
A. Die Entwicklung in der Deflationskrise.	
a) Die Neukartellierung	9
1) der Steinkohle,	10
2) des Roheisens,	14
3) der Walzwerkserzeugnisse.	16
b) Die Konzernkrise.	21
1) Reorganisationsprozeß der Produktions-Konzerne.	22
2) Abbau der Finanz-Konzerne.	23
3) Das Ergebnis der Konzernkrise.	27
c) Die Bildung des Montan-„Trustes".	
1) Seine Entstehung.	28
2) Wesen und Bedeutung der Neugründung.	33
B. Die Bewegung nach Überwindung der Deflationskrise und erfolgter Wiederbelebung der deutschen Wirtschaft.	
a) Konsolidierung und Expansionsbestrebungen des Montan-„Trustes".	
1) Durchführung des Rationalisierungs-Programms und Neuangliederungen.	37
2) Machterweiterung durch Erwerb von Montanbeteiligungen im übrigen Deutschland.	41
b) Expansionsbewegungen in den nicht in den Vereinigten Stahlwerken aufgegangenen Montan-Konzernen und Konzernneugründungen.	
1) Versuche zur Bildung eines Gegentrustes.	42

Seite:

2) Konzernerweiterungen. 43
3) Konzernneubildungen. 46

c) Die Weiterbildung der Kartellierung.
1) Ergänzung der deutschen Montan-Kartelle in internationalen Kartell-Organisationen. 49
2) Veränderungen in der nationalen Kartellierung. 70
3) Die Erneuerung der nationalen und internationalen Kartelle. 76

III. Schlußwort:
Rückblick und Ausblick. 89

Anhang: Tabellen. 93

Literaturverzeichnis.

Bücher:

Baedekers Jahrbuch für den Oberbergamtsbezirk Dortmund. 1927/28.

v. Beckerath, H.: Kräfte, Ziele und Gestaltungen in der deutschen Industriewirtschaft. Jena 1924.

v. Beckerath, H.: Industrielle Kartellprobleme der Gegenwart. Berlin 1926.

Berkenkopf, Dr. Paul: Die Neuorganisation der deutschen Großeisenindustrie seit der Währungsstabilisierung. Essen 1928.

Duschnitzky, Dr. Selm.: Das Konzernproblem. Kowno 1927.

Eckert, Geh. Reg.-Rat, Prof. Dr. Chr.: Umstellung der deutschen Handelspolitik. Halberstadt 1924.

Heymann, H. G.: Die gemischten Werke im deutschen Großeisengewerbe. Stuttgart und Berlin 1904.

Herle, Dr. Jak. und Metzner, Dr. Max: Neue Beiträge zum Kartellproblem. Berlin 1929.

Hoffmann, Dr. Alex.: Die Konzentrationsbewegung in der deutschen Industrie. Leipzig-Erlangen 1922.

Holtz, Otto: Internationale Rohstahlgemeinschaft und Wirtschaft in Europa. Osnabrück 1928.

Kestner, Dr. Fr.: Der Organisationszwang. Berlin 1912.

Klotzbach, Dr. A.: Der Roheisenverband. Düsseldorf 1926.

Krüger, Dr. Walter: Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie. Berlin und Leipzig 1927.

Liefmann, Prof. Dr. R.: Kartelle, Konzerne und Trusts. Stuttgart 1927.

Ledermann, Dr. Ernst: Die Organisation des Ruhrbergbaus unter Berücksichtigung der Beziehungen zur Eisenindustrie. Berlin und Leipzig 1927.

Lucae, Dr. G.: Außenseiter von Kartellen. Berlin 1929.

Lüthgen, Helm.: Das Rhein.-Westf. Kohlensyndikat. Diss. Leipzig 1926.

Mannstaedt, Dr. H.: Die Konzentration in der Eisenindustrie und die Lage der reinen Walzwerke. Jena 1906.

Pilz, Dr. A.: Die Hüttenzechenfrage im Ruhrgebiet. Diss. Münster 1910.

Protsch, Hans: Über die organische Verbindung von Bergbau und Hüttenbetrieb, betrachtet unter dem Gesichtspunkt des vertikalen Aufbaus der Wirtschaft. Diss. Freiburg 1921.

Reichert, Dr. J. W.: Eisenindustrie und Wirtschaftskrise. Berlin 1926.

Saitzew, Dr. Man.: Horizontal und Vertikal im Wandel der letzten Jahrzehnte. Kieler Vorträge Nr. 19. Jena 1927.

Saitzew, Dr. Man.: Aktuelle Organisationsprobleme der Industrie. Zürich 1928.

Schlenker, Dr. M.: Die Eisenindustrie in der Welt unter besonderer Berücksichtigung des intern. Eisenpaktes. Kieler Vorträge Nr. 18. Jena 1927.

Spethmann, Dr. Hans: Die Großwirtschaft an der Ruhr. Breslau 1925.

Thiess, Geh. Reg.-Rat, Prof. Dr. K.: Die Bedeutung industrieller Betätigung für den Staat. Köln 1925.

Troß, Dr. Arnold: Der Aufbau der Eisen- und eisenverarbeitenden Industrie-Konzerne Deutschlands. Berlin 1923.

Ufermann, Paul: Der deutsche Stahltrust. Berlin 1927.

Voelker, Dr. H.: Das Kartellwesen in der inländischen Eisenindustrie. Berlin 1903.

Vogelstein, Theod.: Probleme der Monopolpolitik. Berlin 1928.

Wiedenfeld, K.: Kartelle und Konzerne. Berlin 1927.

Wingels, Th. O.: Die industrielle Gruppenbildung. Diss. Köln 1922.

Deutsche Montankonzerne 1929. Herausgegeben vom Spezial-Archiv der deutschen Wirtschaft.

Konzerne, I. G. und ähnliche Zusammenschlüsse. Einzelschrift zur Statistik des Deutschen Reichs, Nr. 1. Berlin 1927.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. Berlin 1927. 1928. 1929.

Zeitschriften — Aufsätze:

Berkenkopf, Dr. Paul: Der Zusammenschluß in der rhein.-westf. Schwerindustrie in „Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr 1926, Seite 584 ff."

Dille, Dr. C.: „Die verschiedenen Konzernformen an Hand der Vereinigten Stahlwerke" in: Kartellrundschau 1927, S. 640 ff.

Flemmig, Dr. W.: „Die kontinentale Rohstahlgemeinschaft und ihre Bedeutung für den Welteisenmarkt" in: Kartellrundschau 1929, Seite 159 ff.

Franken: „Probleme der europäischen Kohlenverständigung" in: „Ruhr- und Rhein-Wirtschaftszeitung" 1928, Seite 783 ff.

Gebhard, Dr. Ludw.: „Wirkungen des Eisenpaktes" in: Magazin der Wirtschaft 1926, Seite 1277.

Gebhard, Dr. Ludw.: „Englands Stellung zum Stahlkartell" in: Magazin der Wirtschaft 1926, Seite 1701 ff.

Heinrichsbauer: „Die Entwicklung der Zusammenschlußbewegung in der rhein.-westf. Großindustrie" in: Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr 1926, Seite 70 ff.

Hoffmann, Otto: „Internationale Rohstahlgemeinschaft" in: Wirtschaftskurve 1929, Seite 49 ff.

Kupzyk, Edwin: „Der Mannesmann-Konzern" in: Wirtschaftsdienst 1929, Seite 493 ff.

Liefmann, Dr. Rob.: „Zur Systematik wirtschaftlicher Machtstellungen" in: Kartellrundschau 1928, Seite 938 ff.

Mätzold, Dr.: „Die Konzentrationsbewegung in der deutschen Industrie" in: Technik und Wirtschaft 1923, Heft 11/12.

Reichert, Dr. J. W.: „Die festländische Rohstahlgemeinschaft" in: Weltwirtschaftliches Archiv 25. Bd. 1927, Seite 352.

Schlenker, Dr. M.: „Neugestaltung der Organisationsformen in der deutschen Eisenindustrie" in: Wirtschaftsjahrbuch für das niederrheinisch-westfälische Industriegebiet 1927, Seite 181 ff.

Schneider, Dr. H. J.: „Der Welteisenmarkt und die I. R. G." in der: Deutschen Wirtschaftszeitung 1929, Seite 224 ff.

Schulz-Mehrin, O.: „Formen des Zusammenschlusses von Unternehmungen" in: Technik und Wirtschaft 1921, Heft 3 und 4.

Tschiersky, Dr. S.: „Zur Frage des monopolistischen Charakters der Kartelle" in: Kartellrundschau 1928, Seite 434 ff.

Zeitschriften:

Deutsche Wirtschaftszeitung 1929.
Kartellrundschau, Jahrgang 1923 bis 1928.
Magazin der Wirtschaft, Jahrgang 1923 bis 1929.
Plutusbriefe, Jahrgang 1926.
Rhein und Ruhr, Wirtschaftszeitung (Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr), Jahrgang 1923 bis 1928.
Rhein.-Westf. Wirtschaftsdienst (Essen), Jahrgang 1927 bis 1929.
Wirtschaftsdienst 1923 bis 1929.
Wirtschaftskurve der Frankfurter Zeitung 1923 bis 1929.

Zeitungen:

Deutsche Bergwerkszeitung 1923 bis 1929.
Frankfurter Zeitung 1923 bis 1929.
Kölnische Zeitung 1923 bis 1929.
Industrie- und Handelszeitung 1923 bis 1929.
Rhein.-Westf. Zeitung 1923 bis 1929.

Verschiedene Geschäftsberichte.

I. Einleitung.

Die Organisationsentwicklung in der Vorkriegszeit und während der Inflationsjahre.

Etwa seit den 70er Jahren des vergangenen Jahrhunderts ist in der Rhein.-Westf. Montan-Industrie die Zusammenschlußbewegung festzustellen, die den Montanunternehmungen ihre Selbständigkeit nimmt oder einschränkt, die an die Stelle des uneingeschränkten Wettbewerbs aller gegen alle die Betonung gemeinschaftlicher Interessen setzt, und die Betriebe in horizontalen und vertikalen Gebilden zusammenfaßt.

Der horizontale Zusammenschluß in Kartellen, also in auf Vertrag beruhenden Unternehmerverbänden, erfolgte und erfolgt heute noch vorwiegend aus absatzwirtschaftlichen Erwägungen. Produktion und Markt stehen im Mißverhältnis zueinander und müssen einander wieder angepaßt werden. Die durch Überproduktion gedrückten Preise und damit auch der Gewinn sollen erhöht und gesichert werden. Zur Erreichung dieser Ziele erstrebt das Kartell eine möglichst unbeschränkte Marktbeherrschung. — In knappen Zügen sei hier zunächst die Entstehung der wichtigsten Kohlen- und Eisenkartelle in der Vorkriegszeit wiedergegeben.

In den Jahren 1850—1873 nahm der Ruhrbergbau infolge der erlangten Bergbaufreiheit und der sich ständig bessernden Abbauvorrichtungen einen gewaltigen Aufschwung. Die Kohlenförderung wurde in dieser Zeit ungefähr versechsfacht. Doch die Schattenseiten der raschen Entwicklung ließen nicht lange auf sich warten. Seit etwa 1874 wurde der Markt für die geförderten Kohlenmengen zu klein, da die Industrie vielfach bei der bestehenden Krise stillgelegt war und keine Kohlen aufnehmen konnte. Es entstanden empfindliche Absatzstockungen. Ein heftiger Konkurrenzkampf mit erheblichen Preisabschlägen war die Folge, und die Mehrzahl der bestehenden Bergwerke arbeitete bald unrentabel. An technische

Verbesserungen war bei den schlechten Preisen überhaupt nicht zu denken. Da traf endlich eine Reihe von Bergwerken Abmachungen, die den verlustbringenden Wettbewerb beseitigen sollten, um die drohende Katastrophe abzuwenden. Zur Einschränkung der Förderung gründete man Förderkonventionen, also Produktionskartelle, so in den Jahren 1877, 1880, 1886; zur Erweiterung der Absatzgebiete Kohlenverkaufsvereine, als dessen bekanntesten wir den Westf. Kohlenverkaufsverein von 1877 nennen. Doch die Zusammenschlüsse waren nur von kurzer Dauer. Sie flogen auf, sobald die Absatzverhältnisse sich besserten. Nach dem Tiefenpunkt der Kohlenabsatz-Krisis im Jahre 1886 sah man doch immer mehr die Notwendigkeit eines dauernden, umfassenden Zusammenschlusses ein. Vor allem der Bergbauverein wies immer wieder darauf hin. Vorerst entstanden aber wieder nur eine Reihe von kleineren Vereinigungen, die Absprachen über Preis und Fördermengen trafen, z. T. auch Verkaufsstellen einrichteten. Erst 1892 kam es zu einer umfassenden Vereinigung: der Zechengemeinschaft. Sie löste sich zwar im selben Jahr schon wieder auf, doch gelang es einer von ihr eingesetzten Kommission, endlich 1893 unter dem Druck der abfallenden Preise ca. 92 % der Ruhrkohlen-Förderung in einer festen Verkaufs-Organisation, dem Rhein.-Westf. Kohlen-Syndikat, zusammenzufassen. Neben dem Rhein.-Westf. Kohlen-Syndikat bestanden das 1890 gegründete Koks-Syndikat und der Dortmunder Brikett-Verkaufs-Verein von 1891 bis 1903 selbständig; bei der Syndikatserneuerung 1903 vereinigten sich die drei Kartelle. Dieses gemeinsame Syndikat kontrollierte ca. 98 % der Ruhrkohlenförderung. Das Koks-Syndikat von 1890 und das Kohlen-Syndikat von 1893 waren die ersten Kartelle, die die Form eines Syndikats annahmen. Die Zechen verzichteten nunmehr darauf, ihre Erzeugung selbst auf den Markt zu bringen. Der Absatz aller ihrer Produktionsmengen, abgesehen vom Selbstverbrauch, lag in der Hand einer gemeinsamen Verkaufsstelle, des Syndikats.

1915 wurde das Syndikat zwangsweise erneuert und der Kriegsversorgung dienstbar gemacht.

Die Bestrebungen zur Verbandsbildung in der Eisen schaffenden Industrie beginnen ungefähr in der gleichen Zeit wie die der Kohlen - Bergwerks - Gesellschaften. Bessemer-, Siemens-Martin- und Thomas-Verfahren einerseits, der wachsende Eisenhunger der Welt andererseits, hatten den Weg zur Massenproduktion freigemacht. Die Jahrzehnte nach 1860 sahen den raschen Aufbau einer gewaltigen deutschen Eisenindustrie. Abgesehen von einigen unbedeutenderen Kartellbestrebungen in den vorhergehenden Jahrzehnten sah man im Verfolg der Wirtschaftskrise von 1873 immer mehr die Notwendigkeit ein, durch zwischenbetriebliche Vereinbarungen die Stöße von der Marktseite aufzufangen. Die eigentliche Kartellbewegung beginnt jedoch erst nach 1879, dem Jahr des

Übergangs vom Freihandel zum Schutzzoll, der die Kartellierung erheblich erleichterte. Der um die Jahrhundertwende immer schärfer werdende Kampf ums Dasein in der Rhein.-Westf. Eisen-Industrie verhalf endgültig dem Kartellgedanken zum Siege und ließ die großen Wirtschaftsverbände der Eisenindustrie entstehen.

Der Eisenerzbergbau des Siegerlandes schloß sich 1894 in einem Verkaufs-Syndikat, dem Verein für den Verkauf von Siegerländer Eisenstein G. m. b. H. in Siegen, zusammen, das heute noch in der ursprünglichen Form besteht. Seine Bedeutung ist jedoch nur noch sehr gering, da die meisten Siegerländer Erzgruben sich im Besitze der großen Eisenkonzerne befinden, die sie gegenwärtig hauptsächlich als Reservequelle, kaum noch als ständige Lieferquelle betrachten.

Die Hochofen-Industrie vereinigte sich zunächst in den einzelnen Eisen erzeugenden Bezirken in örtlichen Kartellen, die sich aber 1897 in einem deutschen Roheisen-Verband, dem Roheisen-Syndikat G. m. b. H. in Düsseldorf, zusammenfanden. Das Syndikat bestand bis 1908. 1911 entstand ein neues deutsches Roheisen-Kartell, der Roheisen-Verband in Essen, der 1920, 1923 und 1926 verlängert bezw. erneuert wurde und noch heute besteht.

Die alten Kartelle der Walzwerks- und Stahl-Industrie, der Halbzeug-Verband von 1895, der Trägerverband von 1891 und die Schienen- und Schwellen-Gemeinschaft von 1877 sind am 1. 3. 1904 in dem Stahlwerks-Verband A.-G. Düsseldorf aufgegangen. Der Stahlwerks-Verband war für A-Produkte ein Vertriebs-Syndikat, regelte die Erzeugungshöhe und nahm den Verkauf dieser Produkte für eigene Rechnung an Ausland und Inland vor. Für B-Produkte legte er lediglich die Erzeugungshöhe fest, bildete also für diesen Teil der Produktion ein Mengen-Kartell. Seit der Verlängerung des Verbandes 1912 fiel auch die Kontingentierung der B-Produkte. Nach dem Verlust Elsaß-Lothringens blieb durch Eingreifen des Reichswirtschafts-Ministeriums der Rumpf des Syndikats bis Mai 1920 bestehen.

Von 1916 bis 1924 bestand der als Kriegs-Organisation gegründete Deutsche Stahlbund, Düsseldorf, der alle Stahl- und Walzwerke Deutschlands zusammenschloß und gemeinsame Preise, gemeinsame Zahlungs- und Lieferungsbedingungen festsetzte.

Parallel zur horizontalen Gemeinschaftsbewegung lief der Integrations-Prozeß: der Zusammenschluß verschiedener aufeinander folgender Produktionsstufen, die bisher im Marktverhältnis, nicht im Konkurrenzverhältnis standen, im gemischten Betrieb, mit dem Ziele der Kostensenkung und Produktionssteigerung.

Ausschlaggebend für die starke Tendenz zum Gemischten Betrieb waren in der Montan-Industrie seine produktionstechnischen Vorzüge, die vor allem in der Verarbeitung des Eisens

„in einer Hitze" und in der Verwertung der Hochofen-Gichtgase als Kraftquelle für angeschlossene Stahl- und Walzwerke lagen. Es liegt auf der Hand, daß die Ausnutzung dieser Vorzüge, die ja erhebliche Brennstoffersparnisse im Gefolge hatte, die Selbstkosten stark minderte und den Gemischten Werken bedeutende Vorteile im Konkurrenzkampf mit den reinen Werken brachte. In weitestem Maße gelang die Nutzung aller produktionstechnisch möglichen Vorteile, wenn die einzelnen Betriebe auch räumlich zusammengebracht werden konnten. Aus diesem Grunde erstrebte man neben der Besitzkonzentration auch gleichzeitig eine möglichste Betriebskombination, den örtlichen Zusammenschluß der angeschlossenen Betriebe.

Weitere wichtige Antriebe zur Integration lagen auf wirtschaftlichem Gebiete, es waren Fragen der Rohstoff- und Absatzsicherung. Um den Schwierigkeiten der Rohstoffversorgung in Zeiten der Hochkonjunktur zu entgehen, vereinigte man sich mit Rohstoffbetrieben. Die Stahlwerke kaufen Kohlenzechen und Erzgruben, errichten Hochofenwerke, sie gliedern sich also die Stufen der Roheisen-Produktion vor[1]). So entstanden die ersten Gemischten Betriebe der Montan-Industrie in Zeiten aufsteigender Konjunktur bei Kohlenknappheit und -Teuerung. Doch nicht allein die Mengen- und Preisfrage des Rohstoffs war für die Weiterverarbeitung Veranlassung, sich vorgeordnete Produktionsstufen anzugliedern, ebenso wichtig für sie war die Qualitätsfrage. Um sich die prompte Anlieferung stets gleichbleibender guter Kohle und guten Erzes zu sichern, war für Hochofenwerke der Anschluß der geeigneten Kohlenzechen und Erzbergwerke der gegebene Weg. — Zur Sicherung des Absatzes ging die Urproduktion nicht selten in die Verarbeitung hinein, um in verarbeiteter Form die vielleicht gerade schwer absetzbaren Rohstoffe auf den Markt zu bringen. Zusammenfassend läßt sich wohl sagen: die Integration zum Gemischten Betrieb erfolgte nach oben und nach unten. Der Verarbeiter kaufte in Haussejahren, also bei Materialnot, Rohstoffbetriebe; der Rohstoffbetrieb ging in Depressionsjahren, also bei Absatzmangel, in die Weiterverarbeitung hinein, um die Ware leichter abzusetzen. Mit dieser Tendenz, sich jeweils den besser rentierenden Produktionszweig anzugliedern, hängt das wichtige Moment zur Integration: die Sicherung gegen Konjunkturwandlungen zusammen. Da die Konjunkturstöße die einzelnen Produktionsstufen im allgemeinen zu verschiedenen Zeiten treffen, wird das vielseitige Unternehmen von ihnen weniger hart betroffen, als die einstufigen Unternehmungen. Heymann bezeichnet den Zusammenschluß mehrerer Produktionsstufen deshalb treffend als „Rentabilitäts-Selbstversicherung durch Vielseitigkeit"[2]).

[1]) Heymann: Die Gemischten Werke im deutschen Großeisengewerbe, Seite 233.
[2]) Heymann: a. a. O. Seite 228

Für eine Reihe von Integrationen war die Lage maßgebend. Hochöfen-, Stahl- und Walzwerke gliederten sich naheliegende Bergwerke an oder auch umgekehrt, um teuere Zwischenfrachten einsparen zu können. Wie die Frachteinsparung war auch die Ausschaltung der Zwischenhandelsgewinne ein Anreiz zum Zusammenschluß.

Neben den genannten wirtschaftlichen und technischen Ursachen haben vielfach Kartellmaßnahmen die „Zusammenkopplung von Lieferant und Abnehmer" gefördert. So veranlaßten die vom Kartell hochgehaltenen Preise die Abnehmer der kartellierten Ware, zur Eigenproduktion ihres Bedarfes überzugehen.

Andererseits war die Einengung der Produktion durch das Kartell für die Mitglieder ein starker Anreiz, die Produkte selbst weiter zu verarbeiten. Der Vertrag des Stahlwerksverbandes, der nur die A-Produkte erfaßte, die B-Produkte aber den Stahlwerken zum eigenhändigen Verkauf freiließ, begünstigte ein solches Vorgehen sehr.

Ähnlich förderte die Vorzugsstellung der Hüttenzechen im Rhein.-Westf. Kohlensyndikat in der Selbstverbrauchsfrage die vertikale Zusammenschlußbewegung in der Montan-Industrie[1]). Auch die Politik des Roheisen-Syndikats regte stark die Bildung von Gemischten Werken an. Einesteils gliederten sich die reinen Hütten Stahl- und Walzwerke an, um in den Genuß des kontingentsfreien Selbstverbrauchs zu kommen, andererseits bemühten sich die reinen Stahlwerke um den Besitz von Hütten, um von der Politik des Roheisen-Verbandes unabhängig zu werden.

Während des Weltkrieges erfolgten nur verhältnismäßig wenige Zusammenschlüsse und Angliederungen in der Rhein.-Westf. Montan-Industrie.

Staatliche Zwangswirtschaft und unübersehbare Zukunftsaussichten hemmten die Bewegung, für die bei den großen Gewinnen, die die Kriegslieferungen brachten, auch wenig Bedürfnis vorlag.

Wohl aber bilden die enormen Kriegsgewinne der großen Unternehmen einen Ausgangspunkt für die nach Beendigung des Krieges einsetzende große Konzernbildung.

Waren die letzten 2 Jahrzehnte vor dem Ausbruch des Weltkrieges Zeiten der Kartellblüte gewesen, hatte während des Krieges noch der Staat sich zur Durchführung der Kriegswirtschaft in weitestem Maße der Kartelle bedient, so waren die ersten Nachkriegsjahre der Kartellbewegung besonders ungünstig. Die Wirren der Zeit (Unruhen, Streiks, Geldentwertung, Kohlennot u. a. m.) ließen das Angebot weit hinter die Nachfrage zurücktreten. Bei einer solchen Marktlage bedurfte man keiner Kartelle. So lösten sich die

[1]) Spethmann: Die Großwirtschaft an der Ruhr, Seite 171.

meisten der vorhandenen Montan-Kartelle auf; die verbleibenden führten nur noch ein Schattendasein. —

Dagegen machte nach Kriegsschluß die vertikale Zusammenschlußbewegung in der Rhein.-Westf. Montan-Industrie gewaltige Fortschritte. Die oben geschilderten Ursachen zur Integration in der Vorkriegszeit wirkten in der Mehrzahl auch jetzt noch fort, wurden aber von den direkten und indirekten Folgen des unglücklichen Kriegsausganges übertrumpft, vor allem durch die Verstümmelung der deutschen Wirtschaft durch den Versailler Vertrag — Elsaß-Lothringen wird dem Reich entrissen, Luxemburg scheidet aus dem deutschen Zollverein aus, das Saarbecken kommt in französische Hand — und durch den Verfall der deutschen Währung. Die Verbindung der Ruhrkohle mit der lothr.-luxemburg. Minette, auf der bis dahin die Weltstellung der westdeutschen Montan-Industrie zum großen Teil beruht hatte, wurde jählings zerrissen, eine vorbildliche Organisationsform der Zusammenarbeit zerstört, um Deutschlands Wirtschaft bis ins Mark zu treffen. Fast alle bedeutenden Montanunternehmungen Westdeutschlands verloren wichtigen Werkbesitz; in erster Linie waren es die Rombacher Hüttenwerke, dann Stumm, Klöckner, Gelsenkirchen-Berg, Deutsch-Lux und Thyssen. Zu der damit verbundenen Krise der Erz- und Halbzeugversorgung trat noch eine empfindliche Kohlennot. Von der durch Gebietsabtretung und Arbeiterausstände schon stark gesunkenen deutschen Produktionsmenge mußten laut Versailler Diktat und Abkommen von Spa noch große Mengen Kohle an die Feindmächte geliefert werden, so daß der deutsche Bedarf bei weitem nicht mehr gedeckt werden konnte. Der Anschluß der weiter verarbeitenden Eisenindustrie an die Rohstofflieferanten war keine Kalkulationsfrage mehr, sondern war zur Existenzfrage geworden[1]). Mit erstaunlicher Schnelligkeit wußte sich die bedrohte Industrie zu helfen. „Für die Minette Lothringens wird Ersatz in deutschen und ausländischen Erzfeldern oder im Schrott gesucht, die Qualität soll ersetzen, was uns an Quantität nicht mehr gehört, die denkbar engste Verbindung im Produktionslauf vom Rohstoff bis zum vollendesten Fertigfabrikat wird erstrebt, die geringste Rohstoffmenge soll den größtmöglichsten Effekt erzielen."[2])

So setzte bald eine lebhafte Neu- und Umgruppierung ein. Für die verlorenen Werke suchte man mit Hilfe der Entschädigungsgelder aus deren Sequestrierung Ersatz in Rheinland-Westfalen, und zwar trachtete man danach, sich möglichst solche Werke anzugliedern, die den verbliebenen Teil wirtschaftlich ergänzten. Der Weg war im allgemeinen der, daß man größere Aktienmengen der anzuschließenden Unternehmung an der Börse erwarb, und den

[1]) Duschnitzky: Das Konzern-Problem. Seite 131.
[2]) Spethmann: a. a. O. Seite 186.

damit gewonnenen Einfluß häufig durch Interessengemeinschafts-Vertrag ergänzte.

Außerordentliche Unterstützung bot den expandierenden Unternehmungen die herrschende Inflation. Billige Inflations-Kredite erleichterten den Erwerb neuer Anlagen. Zudem drängte die dauernde Entwertung der Reichsmark, die gemachten Gewinne wertbeständig anzulegen. Was lag da näher als die Machterweiterung, der Aufkauf von Werken und Beteiligungen? Allerdings kamen bei dieser oft planlosen „Flucht in die Sachwerte" Konzerne zustande, die ohne jeden wirtschaftsorganisatorischen Zusammenhang waren und reine Spekulationsgebilde darstellten.

Es gab noch eine Reihe von Tatsachen, die damals die Konzernbildung begünstigte. Die Versuche zur Sozialisierung der „reifen" Betriebe veranlaßte die Ruhr-Montan-Industrie, ihre Unternehmungen mit den verschiedensten Zweigen und Gebieten der Wirtschaft zu verflechten, um sie „sozialisierungsunreif" zu machen. — Ein Anreiz zur vertikalen Konzentration war für viele Kohlenzechen die lästige Preisvorschrift und Kontrolle des Reichskohlenrates, die für die eigene Weiterverarbeitung natürlich nicht in Frage kam. — Die Einsparung der damals hohen Umsatzsteuer, die bei jedem Übergang eines Gutes an ein anderes Wirtschaftsglied zu entrichten war, stärkte ebenfalls die Tendenz zum vertikalen Zusammenschluß. Nicht zuletzt spielte für den Zusammenschluß auch der Machthunger einzelner eine erhebliche Rolle.

Der Zug der Nachkriegskonzernierung ging im allgemeinen vom Rohstoff in der Richtung der Weiterverarbeitung. Die Gemischten Werke mit den ausreichenden Rohstoff-Basen nutzten ihre vorteilhaftere Lage aus, um weiter in die Halb- und Fertigfabrikation zu dringen. Die Weiterverarbeitung kam diesem Expansionsdrang entgegen aus Angst vor Mangel an Rohstoffen und Halbzeug und wegen der Möglichkeit, den ihr eigenen großen Kapitalbedarf an dem Kapitalüberfluß der Schwerindustrie, der seine Ursache in den Valuta-Reserven aus der Zwangsliquidation, den größeren Kreditaussichten u. a. m. hatte, leichter zu befriedigen. Das Parade-Beispiel stellte die 1920 gebildete Siemens-Rheinelbe-Schuckert-Union dar, die alle Stadien der Produktion umfaßte und alles von der Kohle bis zur kompliziertesten Maschine und zum hochwertigsten elektrischen Apparat zu liefern vermochte.

Der Konzern der Nachkriegszeit hatte den Gemischten Betrieb der Vorkriegszeit weit hinter sich gelassen. Für das Zustandekommen des Gemischten Betriebes waren in erster Linie produktionstechnische Fragen maßgebend gewesen. Entscheidend war für ihn der straff einheitliche Arbeitsplan, sein Gebiet war die Schwerindustrie, selten ging er in die Weiterverarbeitung, nie aber soweit, wie es der Nachkriegskonzern tat. Seine Form war im allgemeinen die völlige rechtliche und wirtschaftliche Fusion.

Diese organische Einheit entwickelte sich in der Hauptsache erst nach dem Kriege aus den genannten Ursachen — v. Beckerath nennt rein formal als Motive das produktionswirtschaftliche, das absatzwirtschaftliche und das kapitalwirtschaftliche Moment —[1]) zur loseren Vereinigung, dem Konzern.[2]) dem, nach Duschnitzky[3]), die Tendenz zur unbeschränkten Expansion eigen ist, und der sich durch große Mannigfaltigkeit im Aufbau kennzeichnet.

Die Unternehmungen können im Konzern koordiniert oder subordiniert sein. Die Aufgabe der wirtschaftlichen Selbständigkeit der Einzelfirmen ist graduell verschieden; juristisch bleibt sie stets erhalten. Am häufigsten war in der Rhein.-Westf. Montan-Industrie der Fall, daß eine Firma oder eine markante Persönlichkeit im Konzern herrschte, ihm auch den Namen gab.

„Bei der Stabilisierung standen im Ruhrgebiet 10 große gemischte Konzerne nebeneinander, die im Rhein.-Westf. Kohlensyndikat 88,5 % der Selbstverbraucherquote, 48,8 % der Kohlenverkaufsquote und 46 % der Koksquote, im Roheisenverband 65 %, im Stahlwerksverband 58,7 % der Quoten besaßen: die Siemens-Rheinelbe-Schuckert-Union, Krupp, Haniel, Stumm, Henschel-Essener Steinkohlen, Lothringen, Klöckner, Thyssen, Hoesch-Neuessen, Phoenix und Rheinstahl (diese verbunden durch Otto Wolff")[4]).

[1]) v. Beckerath in Kräfte, Ziele und Gestaltungen.

[2]) Liefmann definiert den Konzern als „eine Zusammenfassung rechtlich selbständig bleibender Unternehmungen zu einer Einheit in produktionstechnischer, verwaltungstechnischer, kommerzieller und namentlich finanzieller Hinsicht" und weist gleichzeitig darauf hin, daß zur Konzernbildung nicht alle vier Zwecke vorliegen müssen. (Kartelle, Konzerne und Trusts. Seite 260).

[3]) Duschnitzky a. a. O. Seite VII.

[4]) Einzelschrift zur Statistik des Deutschen Reiches Nr. 1: Konzerne, I. G. und ähnliche Zusammenschlüsse. Bln. 1927. Seite 3.

II. Hauptteil:

Die Zusammenschlussbewegung in der Rhein.-Westf. Steinkohlen- und Eisenindustrie

seit der Währungsstabilisierung.

A. Die Entwicklung in der Deflationskrise.

a) Die Neukartellierung.

Mit der Stabilisierung der deutschen Reichsmark nahm die schrankenlose Expansion der Montan-Konzerne ein jähes Ende. Der Markt zeigte plötzlich ein anderes Gesicht. Dem unbeschränkten Warenhunger der Inflationsjahre folgten empfindliche Absatzstockungen. Der in den Vorjahren stark gesteigerten Produktionsfähigkeit der Montan-Industrie entsprach bei weitem nicht mehr die Aufnahmefähigkeit des Marktes. Reparations-, Steuer- und Soziallasten, die man vorher bei der herrschenden Geldentwertung kaum gespürt, wirkten sich dazu plötzlich in voller Schärfe aus. Die vorhanden gewesenen Betriebskapitalien hatte die Inflation größtenteils vernichtet. Eine scharfe Verknappung des Geldmarktes verhinderte oder erschwerte ihre Auffrischung. Die meisten Absatzorganisationen waren in der Inflation vernachlässigt und durch den Ruhrkampf zerrüttet. Dazu kam die unheilvolle Konkurrenz der westlichen Nachbarländer, in denen noch Währungs-Inflation herrschte, und die mit Hilfe des Valuta-Dumpings und der Zollfreiheit der Einfuhr den deutschen Markt mit Eisen überschwemmten. Die schon seit 1920 bestehende Weltkohlenkrise, in erster Linie hervorgerufen durch das Überangebot an Kohle[1]), die bis dahin die Inflation von Deutschland ferngehalten hatte, griff jetzt auch auf den Ruhrkohlen-Bergbau in voller Schärfe über und wurde durch den Konsum-Rückgang der darniederliegenden deutschen Industrie verstärkt. Hatten in den Vorjahren die vielfach als Steinkohlen-Ersatz herangezogene Braunkohle[2]), die wachsende

[1]) Der Weltkohlen-Produktion vom Jahre 1923, die ungefähr genau so groß war, wie die des Jahres 1913 (s. Anlage 1a), stand bei der herrschenden Nachkriegskrise eine gegen 1913 erheblich verminderte Nachfrage gegenüber.

[2]) Lt. Stat. Jahrbuch für das Deutsche Reich, Berlin 1927, Seite 97, liegt Deutschlands Nachkriegs-Produktion in Braunkohlen um 60 Prozent über der Vorkriegsproduktion.

Ausnutzung der Wasserkräfte zur Erzeugung von Elektrizität, die zunehmende Verwendung von Ölmotoren und die Verbesserungen der Brennstoffwirtschaft die herrschende Kohlennot gemildert, so wirkten sie jetzt mit Aufkommen der Absatzschwierigkeiten für die Steinkohle krisenverschärfend.

Da siegte in der Zeit der höchsten wirtschaftlichen Not das Prinzip der Verständigung. Die Mehrzahl der Werke sehnte sich nach den alten, straffen Syndikaten zurück, die ihnen einen gewissen Absatz garantiert und alle bedeutende inländische Konkurrenz ausgeschlossen hatten. — Die noch zu schildernde Bedrängnis, in die nach Beendigung der Inflation eine Reihe von Montan-Konzernen geriet[1]), verstärkte den allgemeinen Wunsch auf Wiedererrichtung der Kartelle, von denen man eine Besserung der schwierigen Lage erhoffte.

1) Die Neukartellierung der Steinkohle.

Schon bald schritt man zu Verhandlungen zur Neuerrichtung der alten Kartelle. Doch waren vorerst noch eine Menge von Schwierigkeiten zu überwinden. Noch fühlten sich einige Unternehmungen stark genug, die bestehenden Marktverhältnisse selbst zu meistern und waren nicht gewillt, ohne weiteres ihre erprobte Stärke einer Gemeinschafts-Organisation zu opfern. So hatten bei den Verhandlungen zur Neuerrichtung des Rhein.-Westf. Kohlen-Syndikats die Zechen mit eigenen Handelsorganisationen keine Neigung dazu, die von ihnen angebahnten Beziehungen dem Syndikat abzutreten und die übrigen Bergwerke an diesem Absatz teilnehmen zu lassen. Sodann waren die hochleistungsfähigen und modernen Betriebe mit anderen, inzwischen veralteten Anlagen nur schwer unter einen Hut zu bringen und nicht zuletzt bereitete der alte Gegensatz zwischen reinen und Hüttenzechen einem erfolgreichen Verhandlungsabschluß erhebliche Schwierigkeiten. Zwar hatte gerade die letzte Interessendivergenz seit Abschluß des ersten Syndikats-Vertrages schon stark an Bedeutung verloren. Der Selbstverbrauch der Mitglieder war ursprünglich völlig unbegrenzt und umlagefrei gewesen. Im Jahre 1909 wurde er zu einer Verbrauchsbeteiligung mit einer bestimmten, allerdings recht hohen Tonnenzahl und seit 1915 auch zur Syndikatsumlage herangezogen. Seit 1915 trug man auch dem Einwand der reinen Zechen, daß die fortwährende Angliederung von großen Koksverbrauchern zur wachsenden Einschränkung des Koksabsatzes der reinen Zechen führe, Rechnung, indem man den reinen Zechen die Abnahme einer bestimmten Koksmenge garantierte (Koksgarantie). Trotzdem fühlten sich die reinen Kohlenbergwerke immer noch erheblich benachteiligt und wollten sich nicht dem Übergewicht der Hüttenzechen unterordnen. So setzte denn ein mächtiger Kampf um das

[1]) Siehe Seite 21 ff.

neue Kohlen-Syndikat ein. Der endlich am 5. 1. 1924 zustande gekommene Syndikats-Vertrag begünstigte die Hüttenzechen in noch höherem Maße, als es sein Vorgänger getan hatte. Um das Selbstverbraucherrecht in Anspruch nehmen zu können, war früher eine Beteiligung von 81 % an dem angegliederten Verbraucher nachzuweisen; nur in Ausnahmefällen genügten 50 %. Jetzt reichte generell eine 50prozentige Beteiligung aus, und, wenn der Selbstverbrauchs-Ausschuß es anerkannte, genügten sogar nur 35 %. Eine weitere Verringerung des freien Kohlenabsatzes brachte die Bestimmung, daß mit Genehmigung des Selbstverbrauchs-Ausschusses Syndikatsmitglieder unter Anrechnung auf die Verkaufsbeteiligung Kohle gegen Erz, Roheisen und Halbzeug austauschen durften, wenn dieses im eigenen Betriebe verwandt wurde. — In der Frage des Kohlenhandels trat insofern eine Änderung ein, als jede Zeche das Recht erhielt, nach Holland und Uebersee ohne Vermittlung des Syndikats zu verkaufen. Die Mengen mußten dem Syndikat genannt werden, blieben aber umlagefrei und wurden nur mit 50 % auf die Verkaufsbeteiligung angerechnet. Damit war das alte Handelsmonopol des Syndikats zerschlagen. — Drei Prozent der bisherigen Gesamtbeteiligung traten dem neuen Vertrag nicht bei, der wohl von vornherein nur als Provisorium gedacht war, da für ihn nur eine Laufzeit von 11 Monaten vorgesehen war. Aber schon nach 8 Monaten ging er durch Kündigung zu Ende. Der sogleich vorgelegte neue Vertragsentwurf entsprach im wesentlichen seinem Vorgänger. Neu war indessen die Regelung der Handelsfrage. Man wollte ursprünglich den Handel wieder ganz beim Syndikat zusammenfassen, konnte aber nur erreichen, daß im unbestrittenen Gebiet (d. i. in der Hauptsache Deutschland westlich der Elbe ohne Hamburg) der Verkauf weiter ausschließlich durch die Syndikats-Handelsgesellschaften erfolgte. Hier bestand also weiter das Verkaufs-Monopol des Syndikats. Der Absatz im bestrittenen Gebiet dagegen erfolgte fortan durch Syndikats-Handelsgesellschaften und Zechen-Handelsgesellschaften nebeneinander. — Auf dieser Grundlage und durch Sonderkonzessionen, die einzelnen Zechen gewährt wurden, traten 90 % der Gesamtbeteiligung freiwillig dem Vertrag bei (13. 9. 24). Dagegen mußte die sogenannte Zehnergruppe[1]), in

[1]) (x) Zeche de Wendel, Hamm.
(x) A.-G. Friedrich-Heinrich, Lintfort (de Wendel-Konzern).
(x) Bergwerksgesellschaft Dahlbusch A.-G., Rotthausen.
(x) Steinkohlenbergwerke Becker A.-G., Bochum.
(x) Gewerkschaft der Herbeder Steinkohlen-Bergwerke, Bochum.
Gewerkschaft Westfalen, Ahlen.
Gewerkschaft des Steinkohlenbergwerks Ewald, Herten.
Rombacher Hüttenwerke Abt. Oberhausen, Oberhausen.
Gewerkschaft des Steinkohlenbergwerks Graf Bismarck, Gelsenkirchen-Bismarck.
Gewerkschaft des Steinkohlenbergwerks Friedrich der Große, Herne.
Adler A.-G. für Bergbau, Kupferdreh.
Gewerkschaft der Zeche Heinrich, Ueberruhr.

Die mit (x) bezeichneten Bergw.-Ges. gehörten auch dem Syndikat vom 5. 1. 24 nicht an.

der Mehrzahl reine Kohlenzechen, vom Reichswirtschafts-Ministerium auf Grund des Kohlenwirtschafts-Gesetzes vom 16. 9. 24 zwangsangeschlossen werden, nachdem sie einer vorherigen Aufforderung dieses Ministeriums zum freiwilligen Eintritt nicht nachgekommen war.

Die genannte Gruppe setzte sich aber dagegen auf das heftigste zur Wehr. Man holte bei führenden Juristen[1]) Gutachten über die Rechtsgültigkeit des Syndikatsvertrages und die des Zwangsbeischlusses ein, die auch tatsächlich von allen Befragten verneint wurde. Erwähnt sei hier der Schluß eines Gutachtens, der besagt[2]), das Syndikat vom 13. September 1924 sei ein „Konglomerat von Gesetzesverletzung, von willkürlichen Bevorzugungen einzelner Mitglieder und von Benachteiligung der schwächeren Firmen," und der Syndikatsvertrag wegen des Verstoßes gegen die guten Sitten nichtig. Die meisten Zwangsbeigeschlossenen kümmerten sich darauf gestützt nicht um den Syndikats-Vertrag, führten die Bestellungen des Syndikates nicht aus, sondern verkauften selbst freihändig und zahlten auch keine Umlage. Da es das Syndikat nicht auf einen Prozeß ankommen lassen wollte, auch wohl kaum konnte, eröffnete es neue Verhandlungen, die dann auch tatsächlich durch Abschluß eines freiwilligen Syndikats-Vertrages aller in Frage kommenden Ruhrkohlen-Zechen am 30. April 1925 erfolgreich beendet werden konnten.

Mit diesem neuen, von Grund auf umgestalteten Vertrag befaßt sich eingehend Dr. Lüthgen,[3]) sodaß wir uns hier mit der Heraushebung der wichtigsten Neuerungen begnügen können. Bekanntlich ist der gesamte Absatzbereich des Syndikats seit dem vorletzten Syndikatsvertrag geteilt in ein bestrittenes und ein unbestrittenes Gebiet. Bestrittenes Gebiet ist hauptsächlich das Ausland, ferner aber noch Hamburg (Konkurrenz der englischen Kohle) und das deutsche Gebiet östlich der Elbe (Konkurrenz der oberschlesischen Kohle) außer Berlin und Magdeburg. Entsprechend dieser Aufteilung wurde jetzt auch die Verkaufsbeteiligung der Mitglieder in eine „Inlandsbeteiligung" für das unbestrittene Gebiet und eine „Auslandsbeteiligung" für das bestrittene Gebiet aufgeteilt, und zwar sollte die Auslandsbeteiligung einen Prozentsatz betragen, der sich jeweils aus dem tatsächlichen Gesamtabsatz des vorhergehenden Halbjahres im bestrittenen Gebiet bezogen auf die Gesamtverkaufsbeteiligung errechnet[4]). Im ersten Halbjahr betrug die Auslandsbeteiligung 15 %, seit November 1926 30 %. Inlandsbeteiligung und Auslandsbeteiligung schwanken also von Halbjahr zu Halbjahr und richten sich nach dem Absatz im bestrittenen Gebiet. — Im un-

[1]) Geheimrat Triepel, Geheimrat Schwering, Dr. Isay und Dr. Friedländer.
[2]) Zitiert nach H. Lüthgen: Das Rhein.-Westf. Kohlensyndikat. Diss. Leipzig 1926. Seite 98.
[3]) Helm. Lüthgen: Das Rhein.-Westf. Kohlensyndikat. Leipzig 1926.
[4]) Diese Unterteilung der Beteiligung wurde 1926 wieder aufgehoben (s. Seite 70).

bestrittenen Gebiet erfolgt der Vertrieb wie im vorigen Syndikat durch die Syndikats-Handelsgesellschaften, einige bestimmte größere Verbraucher beliefert das Syndikat direkt. Jedes Mitglied ist nach Maßgabe seiner Inlandsbeteiligung zur Lieferung verpflichtet und zwar zu den vom Syndikat jeweils festgesetzten Preisen. Für Mehrlieferungen sind wie vordem Abgaben zu entrichten, die den Mitgliedern zugute kommen, denen das Syndikat zu wenig abgenommen hat. Möglich ist auch die Vereinbarung des Syndikats mit einem Mitglied, gegen Sondervergütung die Förderung stärker abzudrosseln, als es seinem Anteil an der Beteiligungsverringerung entspricht. Die Lieferung der Auslandsbeteiligung ist im Gegensatz zur Inlandsbeteiligung vollkommen freiwillig. Der Auslandsausschuß des Syndikates ermittelt monatlich die entsprechend der Marktlage voraussichtlich für die einzelnen Sorten zu erzielenden Preise und teilt sie den Mitgliedern mit, die sich dann entscheiden müssen, ob sie zu diesen Preisen liefern wollen. Die Lieferung erfolgt durch den freien und Zechenhandel; nur etwa 100 namentlich festgelegte Großverbraucher werden vom Syndikat direkt beliefert. Der Handel bietet dem Auslandsausschuß des Syndikates seine Geschäfte an, und dieser erwägt und entscheidet, ob er den Verkauf tätigen soll. Damit ist gleichzeitig einem zügellosen Wettbewerb der Händler im Ausland vorgebeugt.

Von Grund auf geändert ist auch das Umlageverfahren. Bisher hatte das Syndikat den Exporteuren die Differenz zwischen Exportpreis und Inlandspreis vergütet und die Verluste, die durch die Kampfpreise im bestrittenen Gebiet entstanden waren, durch Umlage von allen Mitgliedern, ob exportinteressiert oder nicht, erhoben. Jetzt sollten die Geschäftskosten für das bestrittene Gebiet und die für das unbestrittene Gebiet gesondert durch eine Umlage nach Tonnenzahl aufgebracht werden. Damit wälzte man das Exportrisiko gerechterweise völlig auf die exportinteressierten Kreise ab.

In dem neuen Syndikat sind die Vorrechte der Hüttenzechen ziemlich erheblich eingeschränkt. Die Gewährung des Selbstverbraucherrechts in Ausnahmefällen bei nur 35 % Beteiligung am Verbraucher fällt in Zukunft ganz fort. Die Beteiligung der Zeche am Verbraucher oder des Verbrauchers an der Zeche muß jetzt mindestens 51 % groß sein, oder eine Interessengemeinschaft oder Betriebsgemeinschaft vorliegen, die einer endgültigen Verschmelzung gleich zu erachten ist. Der Vorteil der Hüttenzechen gegenüber den reinen Zechen ist auch durch die Regelung der Einschränkungsfrage etwas kompensiert. Wenn nämlich die Verkaufsbeteiligung der Mitglieder für das unbestrittene Gebiet nicht untergebracht werden kann und die Verkaufsbeteiligung gekürzt werden muß, müssen sich die Hüttenzechen ihren Verkaufsanteil etwas stärker einschränken lassen, als die reinen Zechen. Die seit 1915 bestehende

Koksgarantie für die reinen Zechen fiel allerdings fort; sie war aber auch bisher kaum wirksam gewesen.

Syndikatsmitglieder, die ihre Selbstverbrauchsbeteiligung überschreiten, haben, wie es auch vordem der Fall war, dem Syndikat eine Sonderabgabe von 10 % des Fettförderkohlen-Verkaufspreises für das unbestrittene Gebiet zu entrichten.

Aus Tabelle *2* in der Anlage sind die einzelnen Beteiligungsziffern, wie sie zu Beginn des laufenden Syndikats-Vertrags Gültigkeit hatten, zu ersehen[1]).

2) Die Neukartellierung des Roheisens.

In der Rhein.-Westf. Großeisen-Industrie war der Roheisenverband das einzige größere Kartell, das Krieg und Inflation überstanden hatte. Doch an Bedeutung hat es in dieser Zeit ebenfalls erheblich eingebüßt. Der Roheisenverband ist ein Verkaufssyndikat für Hochofenprodukte und erfaßt nur die auf den Markt kommende Roheisenproduktion seiner Mitglieder. Durch die stattgefundene starke vertikale Zusammenschließung der Eisenhersteller und Eisenverbraucher war dem Verband ein Roheisenabnehmer nach dem andern verloren gegangen, somit der Absatzradius sehr eingeengt. Andererseits war durch die erfolgten Verschmelzungen und Anschlüsse eine völlige Verschiebung der Beteiligungsgrundlage eingetreten. So setzte man im Jahre 1921 an die Stelle der überholten festen Beteiligungsziffern bewegliche Quoten, die vierteljährlich im Voraus bestimmt wurden und den Unterschied zwischen Erzeugung und Selbstverbrauch darstellten[2]). — Im Oktober 1925 legte man aber die Beteiligungsziffern wieder fest, da man befürchten mußte, daß die Mitglieder ihre Produktion weit über den tatsächlichen Bedarf steigerten, um in den Genuß einer hohen Beteiligungsziffer zu kommen[3]).

Die Quoten im Roheisenverband betrugen im Jahre 1926[4]):

Jahresbeteiligung	in t	in % b. Verband
Aug. Thyssen	52 652	9,283
Bochumer Verein	7 205	1,270
Deutsch.-Lux.	35 667	6,288
Gelsenkirchener Bergw.	65 545	11,556
Buderus	7 410	1,306
Rombach (Concordiahütte u. Westf. Eisenw.)	5 083	0,896

[1]) Die jüngste Aufteilung der Gesamtbeteiligung im Rhein.-Westf. Kohlen-Syndikat zeigt Tabelle 3.
[2]) A. Klotzbach: „Der Roheisenverband". S. 244.
[3]) ebenda S. 253.
[4]) lt. Frankf. Zeitung vom 3. 4. 26 zit. nach Kartellrundschau 1926. S. 245. Die neuesten Quoten sind auf S. 73 ersichtlich.

Jahresbeteiligung	in t	in % b. Verband
Hoesch	324	0,057
Niederrhein. Hütte	21 000	3,702
Norddeutsche Hütte	27 546	4,856
Westf. Eisenwerke	6 516	1,149
Eschweiler Bergw.-Verein	9 901	1,746
Klöckner	26 732	4,713
Gute Hoffnungshütte	7 145	1,260
Haigerer Hütte	5 834	1,027
Henrichshütte, Niedersch.	19 800	3,491
Hessen-Nass. Hütten-Ver.	2 408	0,425
Hochofenwerk Lübeck (Rolandshütte, Hütte Kraft, Herrenwyk)	68 941	12,154
Ilseder Hütte	906	0,160
Krupp	15 754	2,741
Mathildenhütte	6 200	1,093
Phoenix (mit v. d. Zyp.)	24 852	4,381
Rheinstahl	7 030	1,239
Stahlwerk Becker	19 859	3,501
Ostdeutsches Roheisensyndikat	34 553	6,092
Charlottenhütte	21 786	3,841
Siegener Eisenhütte	8 058	1,421
Friedrichshütte	8 804	1,552
Alte Herdorfer Hütte	2 050	0,361
Birlenbacher Hütte	2 750	0,485
Grünebacher Hütte	1 750	0,309
Niederdreisbacher Hütte	1 975	0,348
Geisweider Eisenwerke	2 597	0,458
Peipers & Co.	3 075	0,542
Storch & Schöneberg	10 819	1,907
Kölsch-Fölzerwerke	3 408	0,601
Kupferhütte Duisburg	19 785	3,488
	567 213	100,—

Die verhältnismäßig geringe Verkaufsbeteiligung mancher großen Werke z. B. Hoesch, Bochumer Verein u. a. ist darauf zurückzuführen, daß diese Werke den größten Teil ihrer Roheisenproduktion selbst weiter verarbeiten. Der Selbstverbrauch ist allerdings auch kontingentiert, jedoch sind die Quoten, für die es keine Einschränkungen gibt, so hoch angesetzt, daß sich für die Werke aus dieser Verbrauchs-Kontingentierung praktisch keine Beschränkungen ergeben.

Der Syndikatsvertrag lief bis Ende 1926.

3) Die Neukartellierung der Walzwerks-Erzeugnisse.

Der alte Stahlwerksverband war am 1. Mai 1920 aufgelöst worden und an seine Stelle vom Reichswirtschaftsministerium als gemeinwirtschaftliche Organisation der Eisenwirtschaftsbund gesetzt, an dem Unternehmer, Arbeiter, Händler und Verbraucher paritätisch beteiligt waren. Der E. W. B. war kein Kartell, sondern sollte unter der Leitung der Regierung ein Kontroll- und Preisorgan für alle Erzeugnisse der Verhüttung sein. In Wirklichkeit war seine Bedeutung nicht zuletzt infolge der Kompliziertheit des Apparates nur sehr gering, und es erfolgten tatsächlich die Preisfestsetzungen bis Ende 1923 durch den Richtpreisausschuß des im Kriege gegründeten Stahlbundes, einem Verband aller deutschen Stahl- und Walzwerke, dem nach dem Krieg auch die Eisenhändler und Verbraucher angeschlossen waren. Als jedoch die Händler aus dem Stahlbund austraten, flog dieser im Februar 1924 auf. Die wachsenden Absatzschwierigkeiten und Preisunterbietungen auf dem Eisenmarkt — „Im Sommer 1924 fiel der Stahlpreis bis auf Mk. 105,— pro Tonne gegen einem Durchschnittspreis von Mk. 110,— während der Vorkriegsjahre 1904/1913."[1]) — erhöhten das Anlehnungsbedürfnis der Erzeuger immer mehr. Die ersten Verhandlungen zur Gründung eines umfassenden Stahlkartells scheiterten an der von der Ruhrbesatzung geschaffenen Rhein-Ruhr-Zollinie. Nur die Walzwerke des unbesetzten Gebietes schlossen sich im Februar 1924 in der Walzeisenvereinigung, einer Preiskonvention für Stabeisen und Grobblech zusammen. Erst nachdem die Zollschranke gefallen war und die Absatzschwierigkeiten immer größer wurden, kam es Ende 1924 zur Gründung der Deutschen Rohstahlgemeinschaft.

Die zum Abschluß des Vertrages führenden Verhandlungen waren Monate hindurch mit außerordentlicher Schärfe geführt worden. Die Hauptschwierigkeit bot die Festsetzung der Quoten. Einige Konzerne hatten in den verflossenen Jahren ihre Produktionsmöglichkeit so stark erhöht, daß sie sich nicht auf Beteiligungsziffern, die auf der Erzeugung in einem bestimmten zurückliegenden Zeitraum beruhten, festlegen wollten[2]). Nachdem aber die vier größten Erzeuger: Krupp, Thyssen, Rhein-Elbe-Union und Phoenix sich untereinander über das Verhältnis ihrer Ziffern zueinander geeinigt hatten (1:1:1:1), gelang es bald, alle Stahlwerke unter einen Hut zu bringen. Wegen der ungleichmäßigen Beschäftigung in der zurückliegenden Zeit sollten sich die Beteiligungsquoten nach irgend einem von den Mitgliedern zu benennenden Monat des Jahres 1924, oder, falls größere Stillegungen vorgelegen hatten, der Jahre 1922/23 richten. Die Beteiligungsziffern, wie sie bei der Gründung der Rohstahlgemeinschaft (1. 11. 24) Gültigkeit hatten, enthält Tabelle 4 im Anhang der Arbeit[1]). Die Deutsche Rohstahlgemeinschaft umfaßte zunächst ca. 90 % der deutschen Rohstahlerzeugung, in den beiden folgenden Jahren traten aber auch noch die namhaftesten bisherigen Außenseiter bei.

[1]) Duschnitzky a. a. O., Seite 225.
[2]) Berkenkopf: Die Neuorganisation der deutschen Großeisenindustrie, Seite 16.

Die wichtigste Aufgabe des neugegründeten Verbandes sollte die Anpassung der gesamten deutschen Rohstahlproduktion an den Absatz sein. Damit hat er also ein weiteres Ziel als der Stahlwerksverband der Vorkriegszeit, der bekanntlich 1912 auch die bis dahin bestehende Kontingentierung der B-Produkte aufgegeben hatte. Die Rohstahlgemeinschaft hält sich von jeder Preisregelung fern. Sie begnügt sich damit, jede übermäßige Konkurrenz durch künstliche Verknappung der Erzeugung zu beseitigen. Die Mitgliederversammlung stellte bis Ende 1927[2]) monatlich je nach der Marktlage eine Einschränkungsziffer der Gesamtbeteiligung fest. Bei einem Einschränkungssatz von über 25 % wird der Selbstverbrauch der Stahlwerke in eigenen Werken oder bei Verarbeitern, an denen der Stahlerzeuger zu über 50 % beteiligt ist, schwächer eingeschränkt, als die Verkaufsbeteiligung.

Außerordentlich scharf sind die Strafbestimmungen bei Überschreitung des Kontingents. Jedes Mitglied hat Mk. 25,— pro Tonne Mehrerzeugung an die Gemeinschaftskasse abzuführen, falls seine Produktion in zwei aufeinander folgenden Monaten zusammengerechnet seine Beteiligungsziffer in diesem Zeitraum übersteigt. Aus den einkommenden Geldern erhielten die Mitglieder, deren Erzeugung die Beteiligungsziffer nicht erreicht hatte, bis zu Mk. 25,— pro Tonne Entschädigung[3]). Zur Sicherung der Bezahlung der Strafgelder hatte bei Vertragsabschluß jeder Gesellschafter einen Sola-Sichtwechsel in Höhe von Mk. 0,50 mal Tonnenzahl der Jahresbeteiligung zu hinterlegen. „Das Funktionieren des Syndikates zeigte besonders im Sommer 1925, als eine bewußte und planmäßige Einschränkung der Produktion stattfand, daß es gut organisiert ist und über eine bedeutende Disziplinargewalt verfügt."[4])

Das gesamte Aufgabengebiet der Rohstahlgemeinschaft läßt sich am besten aus ihrem Aufbau erkennen. Neben der Geschäftsstelle besteht als oberstes Organ des Kartells die Hauptversammlung, in der auf je 50 000 Tonnen Beteiligung eine Stimme entfällt. Diese Mitgliederversammlung bestellt jedes Jahr drei Ausschüsse, die die Arbeit der Stahlgemeinschaft besonders kennzeichnen: den Absatzausschuß, den Auslandsausschuß und den Verbandsausschuß.

Der Absatzausschuß hat die Marktlage im In- und Ausland zu prüfen und schlug bis zur Gründung der Internationalen Rohstahl-

[1]) Stand der Beteiligungsziffern vom 1. 1. 29, siehe Tabelle 5.
[2]) Später ergibt sich die Beteiligung aus der Internationalen Rohstahl-Gemeinschafts-Quote.
[3]) Die Strafzahlungen und Vergütungen in der Deutschen Rohstahl-Gemeinschaft werden geheim gehalten.
[4]) Duschnitzky a. a. O., Seite 226.

Gemeinschaft der Hauptversammlung die Einschränkungsziffern zur Anpassung der Produktion an den Absatz vor. Es ist klar, von welch weittragender volkswirtschaftlicher Bedeutung die Tätigkeit der dieses Ausschusses war, bevor ihm die I. R. G. die wichtige Aufgabe der Produktionsgestaltung abnahm. Durch die von ihrem Vorschlag abhängige Marktgestaltung wurden sie zu „Wettermachern für das gesamte deutsche Wirtschaftsleben."[1])

Dem Auslandsausschuß fällt die Aufgabe zu, die Interessen des Kartells bei allen Abmachungen internationaler Art zu vertreten, insbesondere Vor- und Nachteile zum Abschluß internationaler Kartelle zu untersuchen; überhaupt zur Regelung des internationalen Wettkampfes auf dem Weltmarkt beizutragen. Mit seiner Tätigkeit werden wir uns noch weiter unten zu beschäftigen haben.

Dem dritten Ausschuß, dem Verbandsausschuß, schreibt der Kartellvertrag die Vorbereitung der Bildung von Unterverbänden zu. Damit betrachtete sich die Rohstahlgemeinschaft von vornherein als „Mantelverband", als den Ausgangspunkt für eine neue Kartellentwicklung in der deutschen Eisenindustrie. Die Erfahrung in der Vorkriegszeit hatte gelehrt, — man zahlte in den Jahren 1904/12 während der Kontingentierung der B-Produkte im Stahlwerksverband lieber die hohe Strafe, als die Produktion einzudämmen[2]) — daß selbst so hohe Abgaben für die Überschreitung der Beteiligungsquoten, wie sie jetzt vorliegen, nicht ausreichen, um alle Marktschwankungen auszuschalten und die Preise zu stabilisieren. Es machte sich deshalb der Verbandsausschuß auch schleunigst an die Arbeit und bahnte Verhandlungen unter den Herstellern an, die zur Bildung von Unterverbänden mit der Aufgabe der Preisfestsetzung und des Produktionsabsatzes führen sollten.

Wieder waren enorme Schwierigkeiten zu überwinden bis es gelang, allen Interessen gerecht zu werden. Ähnlich wie beim Kohlensyndikat lagen die Hauptschwierigkeiten in der Handelsfrage und der Frage der Verrechnung der Auslandsgeschäfte. Die Firmen mit einem gut ausgebauten Verkaufsapparat wollten nur reine Preiskartelle. Die Werke ohne namhaften Export verlangten getrennte Abrechnung für Inlands- und Auslandsabsatz, während die großen Konzerne, die in der Hauptsache die gegnerische Ansicht vertraten, da sie stark exportierten, darauf hinwiesen, daß die nicht am Export Beteiligten ihre Erzeugung nur deshalb auf dem Inlandsmarkt absetzen könnten, weil sie, die besagten Konzerne, einen Teil ihrer Produktion ausführten[3]). Aus diesem Grunde verlangten sie auch die Durcheinanderverrechnung des Gesamtabsatzes. Dieser Standpunkt setzte sich dann später auch tatsächlich in den ein-

[1]) Saarwirtschaftszeitung 1925 Nr. 21.
[2]) Wiedenfeld: Kartelle und Konzerne. Seite 17.
[3]) Berkenkopf a. a. O., Seite 24.

zelnen Verkaufssyndikaten, abgesehen von bestimmten Ausnahmefällen, durch. Die wichtigste Ausnahme ist die, daß Mitglieder zu Preisen liefern, die von dem zuständigen Kartell als zu niedrig für einen Wettbewerb erachtet werden. Diese Erlöse gehen dann nicht durch die allgemeine Verrechnung; die Lieferung wird aber auch nicht auf die Beteiligungsquote angerechnet.[1]) In der Handelsfrage einigte man sich so, daß ein großer Teil des Absatzes vom Syndikat über den Werkshandel an den weiterverkaufenden Großhandel geleitet werden sollte, so daß die Absatzorganisationen der Werke in den gesamten Verkaufsapparat eingeschaltet wurden.[2]) Einigen besonders Störrischen mußte man Sonderrechte in dieser Frage zubilligen (Ilseder Hütte, Linke-Hoffmann-Lauchhammer). — Die Selbstverbraucherfrage bot im Gegensatz zu den Kohlensyndikats-Verhandlungen nur wenig Schwierigkeiten, da die Beteiligten, alle ziemlich gleich interessiert waren. Der alte Stahlwerksverband erfaßte den Selbstverbrauch seiner Mitglieder nicht und zog ihn auch nicht zur Umlagezahlung heran. In den neuen Eisensyndikaten sind die Beteiligungsziffern ebenfalls Verkaufsquoten. Die Rohstahlgemeinschaft begünstigte aber außerdem den Selbstverbrauch in der bereits erwähnten Weise bei einem Einschränkungssatz von über 25 Prozent.

In verhältnismäßig kurzer Zeit ließ die katastrophale Marktlage um die deutsche Rohstahlgemeinschaft einen Kranz von Unterverbänden für die einzelnen Sparten der A- und B-Produktion entstehen, die die Produktion der einzelnen Erzeugnisse regelten, ihre Preise festlegten und in der Hauptsache den Vertrieb übernahmen. Bereits am 23. April 1924 hatten die meisten Werke einen Vertrag unterschrieben, der die Wiederherstellung des Stahlwerksverbandes bedeutete. Vertragsbestimmungen und Beteiligungsziffern wurden noch nicht festgelegt, sollten aber schnellstens fixiert werden. Infolge der oben geschilderten Schwierigkeiten zogen sich aber die Verhandlungen noch einige Monate hin.

Als erstes Einzelsyndikat konnte endlich mit Wirkung vom 1. Januar 1925 der Halbzeugverband in Kraft treten. Nur das zum Verkauf kommende Halbzeug war syndiziert. Bei der vorhandenen starken vertikalen Verflechtung waren das natürlich nur relativ geringe Mengen. Deshalb war der Halbzeugverband nach der Beteiligungsziffer gerechnet nur ein kleiner Verband. Einige Konzerne blieben dem Kartell ganz fern, verpflichteten sich aber ihm gegenüber, für die Dauer seines Bestehens kein Halbzeug auf den Markt zu bringen (Gelsenkirchener Bergwerks-Gesellschaft, Rombach, Linke-Hoffmann[3]). Der Halbzeugverband war ein Verkaufssyndi-

[1]) Berkenkopf a. a. O., Seite 25.
[2]) Die Verbandshändler sind in regional abgeteilten Händlerverbänden zusammengefaßt.
[3]) Berkenkopf a. a. O., Seite 27.

kat. Großverbraucher wurden von ihm direkt, die übrigen durch Vermittlung des Werkshandels beliefert.

Der im April 1925 gegründete und heute noch bestehende A-Produktenverband nahm den Halbzeugverband in sich auf. Diesem Kartell traten alle deutschen Stahl- und Walzwerke bei. Damit ist der alte Stahlwerksverband wieder hergestellt und für alle A-Produkte wie vordem ein straffes Verkaufssyndikat für In- und Ausland geschaffen.

Die Beteiligungsziffern im A-Produktenverband waren nach dem Stand vom 30. 6. 1926:[1])

Firma	insges.	Halbzeug	Formeisen	Oberbaum.
Thyssen	483 732	103 456	50 324	329 952
Phoenix	410 879	125 420	105 844	179 615
Deutsch-Lux	316 440	89 368	41 652	185 420
Rheinstahl	238 881	38 328	50 496	150 057
Bochumer Verein	208 516	58 796	4 840	144 880
Gelsenkirchen. Bergwerksv.	?	?	?	?
Eisenw. Kraft	23 466	1 000	100	22 366
Krupp	605 692	167 460	105 560	332 672
Gutehoffnungs-Hütte	319 408	60 668	57 200	201 540
Hoesch	274 936	86 000	68 936	120 000
Klöckner	155 556	6 404	25 128	124 024
Ilsederhütte	268 740	2 000	262 020	4 720
Linke-Hoffmann	50 000	—	50 000	—
Röchling	186 930	10 491	96 304	80 135
Maxim. Hütte	190 000	10 000	80 000	100 000
Oberschl. Eisenbahn-Bed. A.-G.	36 000	—	24 000	12 000
Rombach	128 000	12 000	—	116 000
Hüttenges. Rote Erde	82 383	11 092	33 775	37 516
Eisenh. Holst.	12 500	3 500	9 000	—
Arbed (Burb. Hütte)	147 177	13 288	65 230	68 659
Dillinger Hüttenwerke	56 928	—	?	?

Doch auch die Hersteller der meisten B-Produkte schlossen sich unter dem Druck der Zeit bald zusammen. Bereits seit Februar 1925 hatte die Deutsche Stahlgemeinschaft (Essen) den Verkauf allen rollenden Eisenbahn-Materials für ihre Mitglieder übernommen. Mit dem 1. April 1925 war der Röhrenverband G. m. b. H., Düsseldorf, ebenfalls ein Vertriebssyndikat, ins Leben getreten, der einen straffen Zusammenschluß der deutschen Stahlröhrenindustrie darstellt. Außerdem gehören dem Kartell noch die wichtigsten Werke der Tschecho-Slowakei und Oesterreichs an. Am 13. Juni 1925 wurde ein Walzdrahtverband gegründet: die deutschen Drahtwalzwerke A.-G. (Düsseldorf). Die

[1]) Lt. Bergwerkszeitung Nr. 160 vom 11. 7. 26 nach Berkenkopf. Seite 257, neuere Zahlen sind nicht veröffentlicht.

deutschen Drahtwalzwerke sind ein Verkaufssyndikat für Rohwalzdraht, für verfeinerte Drähte ein Preis- und Kontingentierungs-Kartell. Am 18. Juli 1925 wurde der Grobblech-Verband zur Regelung der Produktion und des Absatzes von Grobblechen im In- und Ausland gebildet. Für Bandeisen übernahm dies die am 7. August 1925 gegründete Bandeisen-Vereinigung (Düsseldorf). Am 1. August 1925 waren auch alle Hindernisse überbrückt, die dem Zustandekommen eines Stabeisen-Kartells im Wege gestanden hatten. Die außerordentliche Verschiedenheit des Produktes und seiner Herstellungsarten hatten die Verhandlungen so langwierig gestaltet. Der Stabeisen-Verband (Düsseldorf) nahm die Qualitätsstabeisen von der Syndizierung aus. Diese wurden nur kontingentiert und der Verkauf den Werken selbständig überlassen.

Die von einigen Blechwalzwerken gewünschte Kartellierung der Mittel- und Feinblechproduktion war dagegen damals noch nicht zu erreichen.

Von noch fernerhin zu Stande gekommenen Kartellen, die aber nicht direkt zur Großeisen-Industrie gerechnet werden können, nennen wir noch den Drahtverband, Drahtseilverband, Gußrohrverband, die Vereinigung der deutschen Kaltwalzwerke, das Schweißrohr-Syndikat, die Stabzieherei-Vereinigung.

Die Geschäftsführung der Rohstahl-Gemeinschaft, des A-Produkten-Verbandes, des Stabeisen-Verbandes, des Grobblech-Verbandes und der Bandeisen-Vereinigung liegt bei einer Dachgesellschaft, dem als Firma noch bestehen gebliebenen und jetzt wieder herangezogenen Stahlwerks-Verband[1]) in Düsseldorf, in dem diese Kartelle zusammengefaßt sind. Die übrigen Kartelle bilden selbständige Organisationen.

b) Die Konzernkrise.

Die bereits geschilderte, nach Beseitigung der Inflation einsetzende Wirtschaftskrisis setzte alle Wirtschaftskörper einer harten Belastungsprobe aus. So hatten auch die in den vorangegangenen Jahren der Inflationskonjunktur entstandenen Konzerne ihre Feuerprobe zu bestehen. Nur die leistungsfähigsten waren dem durch die großen Absatzschwierigkeiten verursachten scharfen Wettbewerb gewachsen. Jetzt mußte es sich zeigen, ob der einzelne Konzern richtig durchorganisiert war.

Während alle bedeutenderen Ruhrmontan-Konzerne das Jahr 1924 verhältnismäßig gut überstanden, gerieten 1925, als sich die

[1]) Tabelle 6 in der Anlage enthält die Beteiligungsziffern der Werke an der im Stahlwerksverband zusammengefaßten B-Produktion und ihre Quoten im Walzdrahtverband nach dem Stand vom 30. 6. 1926. Neuester Stand der Mitglieder-Quoten im Röhrenverband und im Walzdrahtverband, soweit bekannt geworden, siehe Tabelle 7 und 8. Für die im Stahlwerksverband kartellierten Walzwerkserzeugnisse sind neuere Zahlen nicht zu erfahren.

veränderten Bedingungen in voller Schärfe ausgewirkt hatten, eine Reihe von Montankonzernen in mehr oder weniger große Bedrängnis. Die unmittelbare Veranlassung dazu war die durch die herrschende Geldknappheit hervorgerufene „universale Illiquidität". Sachbesitz war bei der kritischen Finanzlage kaum zu übertragen oder, um im Ausdruck jener Zeit zu sprechen, zusammen mit den darauf gegebenen Krediten „gefroren". An die Stelle des baren Geldes waren in weitestem Maße Wechsel und Akzepte getreten. Kredite waren kaum zu haben und enorm teuer.

1) Reorganisationsprozeß der Produktionskonzerne.

Wohlweislich hatten die meisten der rhein.-westf. Montankonzerne mit der Abstoßung überflüssigen Sachbesitzes und weniger wichtiger Beteiligungen nicht bis in diese kritische Zeit gewartet, sondern sich rechtzeitig mit liquiden Mitteln versehen. Am besten waren die Konzerne, die auf dem Gemischten Betrieb der Vorkriegszeit aufgebaut waren, sowohl in produktionstechnischer wie auch in finanzieller Hinsicht daran. Ihre in der Inflation erfolgte Expansion war im wesentlichen nur eine Verbreiterung des alten vertikalen Aufbaus, so daß auch der erweiterte Konzern ein harmonisches Gebilde darstellte. Außerdem hatten sie im allgemeinen zu Beginn der Krise ziemlich bedeutende Reserven in Gestalt von Auslandsguthaben und Effektenbesitz, die sie nötigenfalls realisieren konnten. Natürlich hatten auch sie unter der Depression zu leiden, jedoch verstanden sie es durchweg, die sich als nicht in den Organismus passend herausstellenden und den gesamten Körper nur belastenden Teile früh genug abzustoßen. Sie machten somit einen Reorganisationsprozeß durch. —

Der Krupp-Konzern stieß zur Hebung der Liquidität seine Beteiligung an Mannesmann ab[1]) und verkaufte dem de Wendel-Konzern die Gewerkschaft Norddeutschland bei Repelen.[2]) Die Rhein-Elbe-Union verkaufte dem Reich ihre Beteiligung an den Braunschweiger Kohlenwerken.[3]) Röchling-Buderus verschaffte sich Luft, indem er an Harpen seine Zeche Massen abtrat und sich mit einer 51prozentigen Beteiligung an der übernehmenden Gewerkschaft begnügte.[4]) Phoenix und Rheinstahl stießen ihre Werftbesitzungen ab — die Situation bei der Werftindustrie war bei dem Ueberangebot an Welttonnage und infolge ihres großen Kapitalbedarfs besonders schwierig — und verbesserten dafür ihre Kohlenbasis.[5])

[1]) Kartellrundschau 1925. Seite 41.
[2]) Berkenkopf a. a. O., Seite 70.
[3]) ebenda.
[4]) ebenda.
[5]) Konzerne, I. G. und ähnliche Zusammenschlüsse. Seite 4.

2) Abbau der Finanzkonzerne.

Ungleich kritischer war die Lage für die Konzerne, bei deren Gründung die Frage der Kapitalverwertung im Vordergrund gestanden hatte, umsomehr, wenn in der Inflation das Rennen nach „Sachwerten" etwas Überhitztes angenommen hatte. Die Widerstandskraft solcher „Finanzkonzerne" war erheblich geringer, als die der festgefügten „Produktionskonzerne". Die Unternehmungen, deren Kern in den nach Kriegsschluß abzutretenden Gebieten Südwestdeutschlands gelegen hatte, hatten im übrigen Reichsgebiet einen Wirtschaftskörper von Grund auf neu aufbauen müssen. Dabei mußten sie das kaufen, was gerade zur damaligen Zeit zu haben war, und es war für sie nicht leicht, aus dem zu Kaufenden ein organisches Wirtschaftsgebilde zu errichten.

Die glücklichste Hand im Aufkauf hat dabei wohl ohne Zweifel Klöckner gehabt. Der Klöckner-Konzern überstand die Inflationskrisis sehr leicht und bewies damit, daß seine einzelnen Teile trotz ihrer überaus zerstreuten Lage gut aufeinander abgestimmt sind und der Konzern gut organisiert ist.

In einige Bedrängnis geriet dagegen schon der Lothringen-Konzern. Der tiefere Grund dafür war die fehlende Harmonie in seinem Aufbau. Die ziemlich breite Kohlenbasis des Konzerns war zum Teil qualitativ nicht gut. Man hatte sich zu stark in Magerkohlen festgelegt[1]), die jetzt bei der Kohlenkrisis besonders hart unter der Konkurrenz der Braunkohle zu leiden hatte. Dann hatte Lothringen einen großen Teil von Beteiligungen an der Eisen verarbeitenden Industrie übernommen (Hawa, Hanomag u. a.), ohne daß eine nennenswerte Eisenproduktion vorhanden war. Die zur Abrundung des vertikalen Aufbaues mit Hilfe von ziemlich kurzfristigen Geldern begonnenen Bauten von Hochöfen und Stahlwerken und sonstige Investierungen der Nachinflationszeit hatten die finanzielle Lage des Konzerns ziemlich scharf zugespitzt. Aber die mit Energie durchgeführte Reduktion des Konzerns — man stieß alle nicht lebensnotwendigen Beteiligungen an der Verfeinerung ab, legte die verlustbringenden Magerkohlenzechen still und stellte vorerst die Neubauten ein — und eine langfristige Anleihe retteten diesen Konzern vor Schlimmerem.

Noch im Jahre 1925 übernahm der Lothringen-Konzern die Bergbau A.-G. Präsident, eine gute Fettkohlen-Zeche, von der in Schwierigkeiten geratenen Stahlwerk Becker A.-G. und verbesserte so seine Kohlenbasis. Im selben Jahre fusionierte er außerdem mit der Mathildenhütte, Harzburg[2]), damit erhielt er eine straffe, abgerundete Form.

[1]) Frankfurter Zeitung vom 18. 8. 1925.
[2]) Konzerne, I. G. und ähnliche Zusammenschlüsse. Berlin 1927. Seite 4.

Schlimmer erging es den Rombacher Hüttenwerken und dem Stumm-Konzern. Rombach hatte in Lothringen seine ganze Roheisengrundlage verloren und verfügte nur über ganz geringfügigen, ziemlich veralteten rechtsrheinischen Besitz. Bei der Neubeschaffung von Werksbesitz im rechtsrheinischen Deutschland kam das Unternehmen zu spät und mußte im allgemeinen mit veralteten, wenig aufeinander abgestimmten und zerstreut liegenden Werken vorlieb nehmen.[1]) Zwar suchte man durch Neubauten ein organisches Konzerngebilde zu erhalten, aber Geldentwertung und Ruhreinbruch hemmten die Durchführung des Bauprogramms. Noch zu Beginn der Ruhrbesetzung stand Rombach schuldenfrei da[2]), doch die während des Ruhrkriegs und nach seiner Beendigung zur Wiederinbetriebsetzung aufgenommenen Kredite, sodann die weiter vorgenommenen Investionen mit Hilfe des Kreditinstrumentes hatten den Konzern erheblich verschuldet (annähernd 50 Millionen Mark). Statt wie die Mehrzahl der anderen Konzerne während der Inflationszeit hochleistungsfähige Betriebe mit Hilfe von geliehenen Geldern zu erwerben oder zu errichten und die Leihgelder entwertet zurückzubezahlen, machte man Schulden zu einer Zeit untragbarer Zinssätze. Das führte in der zweiten Hälfte des Jahres 1925 zu Zahlungsschwierigkeiten. Zunächst gelang es noch der Berliner Handelsgesellschaft und der Deutschen Bank durch Uebernahme einiger Kredite und Hingabe neuer Gelder zur Inganghaltung der Produktion, den Konzern zu stützen. 1926 aber wurde die Lage für Rombach immer kritischer. Es waren nur kleinere Verkäufe von Beteiligungen möglich, deren Erträgnisse von den Betriebsverlusten jener Krisenzeit vertilgt wurden, und die Schuld blieb in unveränderter Höhe bestehen. Erst als im dritten Quartal des Jahres 1926 die inzwischen gegründeten Vereinigte Stahlwerke A.-G. zusammen mit Hoesch, Klöckner und Krupp die Westfälischen Stahlwerke Bochum, die Eisenhütte Holstein A.-G., Rendsburg und die Concordiahütte in Bendorf[3]) dem Konzern abnahmen, wurde die Schuldenlast um etwa die Hälfte verringent. Damit war aber auch das Ende der Rombacher Hüttenwerke in der früheren Gestalt gekommen. Es blieb dem Konzern im wesentlichen nur noch die 1920 erworbene Concordia-Bergbau A.-G., er wurde also zum reinen Kohlenunternehmen, das zudem noch ca. 25 Millionen Mark Schulden zu tragen hatte. Ende 1926 verschwand auch der alte Name des Konzerns Rombacher Hüttenwerke; er wurde in Concordia-Bergbau A.-G. abgeändert. Der maßgebliche Einfluß an diesem Unternehmen ging an die Schlesischen Kokswerke und Chemische Fabriken A.-G.[4]), später an die Verein. Stahlwerke A.-G.[5]).

[1]) Berkenkopf, Seite 70.
[2]) Erklärung des Vors. Geh. v. Oswald in der G.-V. von Januar 1926 lt. Magazin der Wirtschaft 1926, Seite 152.
[3]) Wirtschaftskurve Heft III 1926.
[4]) Magazin der Wirtschaft 1926, Seite 1679.
[5]) siehe Seite 40.

Nicht ganz so übel lief die Sache für den Stumm-Konzern aus. Die Familie Stumm hatte mit Kriegsende ihren Lothringischen Besitz verloren und sah sich außerdem nach Abtretung der Preuß. Saarzechen an Frankreich infolge politischen Druckes gezwungen, — ihre Werke erhielten nur noch einen Bruchteil ihres Kohlenbedarfs zugewiesen — auch die Mehrheit ihres Saarbesitzes an franz. Industrielle zu verkaufen. Mit Hilfe der Entschädigungsgelder vom Reich und der erzielten Frankenerlöse knüpfte der Konzern von seinem rechtsrheinischen Besitz, der Zeche Minister Achenbach ausgehend, neue Verbindungen an, um sich im unbesetzten Deutschland eine neue Wirtschaftsmacht nach den Grundsätzen des vertikalen Aufbaus zu gründen. Die wichtigsten Neuerwerbungen waren die Beteiligung an der A.-G. Essener Bergwerks-Verein König Wilhelm und in der Eisenindustrie die Mehrheit an der Gelsenkirchener Gußstahl und Eisenwerke A.-G., der Niederrheinischen Hütte Duisburg, der Norddeutschen Hütte Bremen, den Annener Gußstahlwerken, dem Gußstahlwerk Witten, dem Stahlwerk Oecking, Düsseldorf und den Westf. Eisen- und Drahtwerken Werne-Langendreer.[1]) Darüber hinaus war man noch an einigen Werken der Verfeinerungsindustrie beteiligt. Wenn auch der Konzernaufbau nicht planlos war, waren doch die fehlenden räumlichen Zusammenhänge und die ungenügende Abstimmung der einzelnen Produktionsteile aufeinander[2]) folgenschwere Konstruktionsfehler. Trotzdem ist es schier unerklärlich, wie die Verschuldung so schnell eine Höhe von ca. 50 Millionen Mark erreichen konnte. Besonders gefährlich war die Lage deswegen, weil es sich dabei größtenteils um kurzfristige ausländische Leihgelder handelte.

Der Zusammenbruch des Konzerns wurde vermieden durch eine Stützungs-Aktion einiger großer Banken unter Führung der Dresdner Bank und der Deutschen Bank und mit Hilfe des Preuß. Staates. Das Kredit-Konsortium übernahm die Bezahlung der ausländischen Schulden, gab neues Geld für die Inbetriebhaltung der Werke und sorgte für Verwandlung der inländischen kurzfristigen Kredite in langfristige Kredite. Interessant war dabei die Mitwirkung des Preuß. Staates, dem natürlich auch daran lag, jegliche Erschütterung des deutschen Gesamtkredits zu verhüten, die unvermeidlich gewesen wäre, wenn die Auslandswechsel nicht prompt eingelöst worden wären. Preußen übernahm eine Optionspflicht auf die Zeche Minister Achenbach, nach der es verpflichtet war, die Zeche zu einem bestimmten Kaufpreis abzunehmen, während es beim Stumm-Konzern lag, ob er davon Gebrauch machen wollte oder nicht[3]). Zu diesem Preis wollte der Stumm-Konzern

[1]) Kartellrundschau 1925, Seite 629.
[2]) Magazin der Wirtschaft 1925, Seite 1187.
[3]) Magazin der Wirtschaft 1925, Seite 1232.

nur dann abstoßen, wenn er die fälligen Gelder in der neuen Laufzeit der Kredite nicht auf andere Weise flüssig machen konnte. Andererseits war mit dieser Optionsübernahme durch den Staat das Kredit-Konsortium gesichert, im Notfall flüssiges Geld in Höhe des Kaufpreises zu bekommen. Im Mai 1926 konnte der Konzern völlig saniert werden, als nämlich der Stahlverein, verbunden mit Krupp, Klöckner, Hoesch und Maximilans-Hütte wie bei Rombach helfend einsprang durch Übernahme der Stumm'schen Anteile an der Niederrheinischen Hütte, den Westf. Eisen- und Drahtwerken Langendreer mit Abt. Aplerbeck, dem Wittener Gußstahlwerk, der A.-G. Menden und Schwerte und an der Norddeutschen Hütte Bremen.[1]) Damit war die Stützungs-Aktion erledigt, denn die noch verbleibende Schuld, die zwischen 10 und 20 Millionen Mark lag[2]), war durch die dem Konzern noch verbleibenden erheblichen Werte reichlich gedeckt. Im September 1926 stieß man zur weiteren Entlastung des Konzerns die Gelsenkirchener Gußstahl- und Eisenwerke A.-G. an den Rohde-Konzern ab[3]).

Das Auseinanderfallen des Stinnes-Privatkonzerns, an sich das charakteristischte Beispiel der Krise eines unorganischen Konzerns, — es war ein „Sammelsurium" von wirtschaftlichen Unternehmungen jeglicher Art, bei dem liquide Kapitalbasis und Konzernumfang im schlimmsten Mißverhältnis zueinander standen — interessiert uns hier nur in seinem Zusammenhang mit der Rhein.-Westf. Montan-Industrie. Dazu ist festzustellen, daß die Rhein-Elbe-Union von dem Zusammenbruch völlig unberührt blieb, wenn man von dem Besitzwechsel eines größeren Paketes von Deutsch-Lux-Aktien absieht. Bei den außerhalb der Rhein-Elbe-Union stehenden Baroper Walzwerken fand ein Übergang der Aktienmehrheit, es war übrigens die letzte Erwerbung des Stinnes-Konzerns, an einen anderen Aktionär der Gesellschaft statt[4]). Allerdings hatte dieses Werk nicht unerhebliche Verluste aus der Stinneszeit zu verschmerzen, die durch dem Haus Stinnes ohne jeden Gegenwert gegebene Gefälligkeits - Blanko - Akzepte entstanden waren. — Natürlich übte die Stinnesabwicklung auf die Rhein.-Westf. Montan-Industrie wie auf das gesamte deutsche Wirtschaftsleben einen unheilvollen Druck aus. Sie rief eine allgemeine Beunruhigung hervor, die zu weiterer ungewöhnlicher Verknappung der flüssigen Gelder und zu katastrophalen Kursstürzen an der Börse führte und dazu beitrug, die oben geschilderten Schwierigkeiten einiger Montankonzerne zu erhöhen.

[1]) Wirtschaftskurve Heft II 1926.
[2]) Kartellrundschau 1926, Seite 356.
[3]) siehe Seite 48.
[4]) Lt. Wirtschaftskurve Heft III 1925 an Wolf Netter & Jacobi.

3) Das Ergebnis der Konzernkrise.

Wir können das Ergebnis der Deflationskrise für die Konzerne der westdeutschen Montan - Industrie dahingehend zusammenfassen, daß die weitaus größere Mehrzahl mit dieser harten Prüfung ihre Existenzberechtigung durchaus bewiesen hat und damit auch die vertikale Organisationsform. Die Auflösung des Rombach-Konzerns und die starke Machtverkleinerung Stumms haben ihre Ursachen, wie wir gesehen haben, in einer mangelhaften Durchführung des vertikalen Prinzips und noch mehr in der schlechten Finanzierungs-Politik, die sie besonders nach Inflationsende getrieben hatten. „Die wirtschaftlich aufgebauten Produktionskonzerne haben, soweit sich die Krisis auf sie überhaupt erstreckte, damit „reagiert", daß sie den Prozeß einer mehr oder weniger weitgehenden Reorganisation durchmachten"[1]). Für sie bedeutete die Krisis nur eine Periode der Konsolidierung, wenn auch nicht selten Reduktionen vorgenommen werden mußten, die dann aber auch durchweg auf dem Gebiete der Weiterverarbeitung lagen, oder Konzernteile betrafen, die nicht in den Rahmen des Gebildes paßten. Wir können also Berkenkopf durchaus recht geben, wenn er sagt: „Für die Großeisen-Industrie ist die vertikale Organisationsform, wenn man sie zunächst im ursprünglichen Sinne für die Kombination Zeche, Hochofen, Stahl- und Walzwerk faßt, auch heute noch „die" Form, über deren Notwendigkeit nicht diskutiert zu werden braucht und neben der unvollständigere Kombinationsformen immer mehr verschwinden. Aber auch wenn man den Begriff der Vertikal-Organisation im heute gebräuchlichen weiteren Sinne faßt und darunter auch die Kombinationen mit der Weiterverarbeitung (Maschinen- und Apparatebau, Lokomotiv- und Waggonbau, Werften, z. T. auch Kleineisen-Industrie, schließlich Konstruktionsbau aller Art) versteht, wo also zum größten Teil schon wegen der durchweg vorhandenen örtlichen Getrenntheit der einzelnen Betriebe direkte produktionstechnische Zusammenhänge entweder überhaupt nicht bestehen, oder allenfalls nur lose sind, so kann man keineswegs heute diese weitere Form der Vertikal-Organisation als überlebt bezeichnen. Ein generelles Urteil, wo das Optimum der Vertikal-Organisition in der Eisenindustrie erreicht ist, läßt sich nicht fällen. Man wird durchaus nach Lage des einzelnen Falles und, nicht zuletzt, nach der Konjunkturlage urteilen müssen, ganz abgesehen vom reinen persönlichen Moment der Zusammenarbeit, das nicht unterschätzt werden darf"[2]). Der vom Urstoff bis zum Endprodukt führende Vertikal-Konzern ist außerordentlich schwer zu übersehen und zu verwalten und erfordert wegen der langen Dauer des Produktionsprozesses ein erhebliches Betriebskapital. Dieser Umstand fiel besonders schwer zur Zeit der Deflationskrise

[1]) Duschnitzky a. a. O., Seite 241.
[2]) Berkenkopf a. a. O., Seite 73-74.

bei der herrschenden Knappheit an Kapitalien ins Gewicht, und so ist es verständlich, daß diese Zeit eine Abkehr von der übertriebenen vertikalen Organisation bringen mußte. In diesem Zeitraum lag eben das Optimum bedeutend niedriger, als in der vorangegangenen Inflationszeit. Wohl mit aus dieser Erkenntnis heraus kam es zu der neuen Konzentrationsbewegung in der Montan-Industrie, mit der wir uns im nächsten Abschnitt zu beschäftigen haben.

c) Die Bildung des Montan-„Trustes".

1) Seine Entstehung.

Als im Laufe des Jahres 1925 sich die Krise immer mehr verschärfte, setzte sich in weiten Kreisen der Rhein.-Westf. Montan-Industrie allmählich die Überzeugung durch, daß Kartelle und Konzerne allein nicht in der Lage sein würden, die Not der Zeit zu überwinden. —

Der Produktions-Apparat im Rheinland-Westfalen-Bezirk war in den verflossenen Jahren stark vergrößert worden[1]). Ihm stand nach Aufhören der Inflationsscheinblüte plötzlich eine erheblich verringerte Inlandabnahme (allgemeine Kaufkraftschwächung, Darniederliegen des Baumarktes, Ausfall der Rüstungs-Industrien, fehlende Auftragserteilung aus dem bedrängten Kohlenbergbau u. a. m.) gegenüber, während auf dem Weltmarkt das Valutadumping der westkontinentalen Länder und die staatlich subventionierte englische Ausfuhr die deutsche Montanindustrie niederkonkurrierte. Hinzu kam noch, daß in einer Reihe von früheren Absatzgebieten Deutschlands während des Krieges und nach Friedensschluß bedeutende eigene Industrien entstanden waren (Südafrika, Südamerika, Australien, Japan), die jetzt die Versorgung dieser Länder selbst übernommen hatten. Der ausländischen Konkurrenz war die deutsche Montanindustrie umsoweniger gewachsen, als eine nicht geringe Anzahl ihrer Betriebe veraltet war und auch die Inflationsbauten häufig durch die überhastete Herstellung nicht auf den modernsten Stand der Technik gebracht worden waren[2]). Erschwerend kam ferner die gewaltige Sonderbelastung der deutschen Industrie durch den Friedensvertrag, teuerer Kapitaldienst, hohe Steuern und soziale Abgaben hinzu. —

Da ein Ende der Absatzkrise für die ersten Jahre nicht zu erwarten war, wurde es ein dringendes Erfordernis, durch niedrige Preise die Nachfrage auf dem Binnenmarkt wieder stärker anzu-

[1]) „Steigerung der Kapazität beim Roheisen etwa 32 Prozent, für Thomas- und Bessemerstahl etwa 16 Prozent, für S. M. Stahl ca. 40 Prozent seit 1914" aus Berkenkopf: Der Zusammenschluß in der rhein.-westfäl. Schwerindustrie in „Wirtschaftsnachrichten für Rhein und Ruhr" 1926, Seite 584.
Die gesamte deutsche Eisenindustrie hatte jetzt auf dem kleineren Reichsgebiet wieder die Vorkriegskapazität erreicht.

[2]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 79.

regen und den Weltmarkt wiederzugewinnen. Um zu Preissenkungen zu kommen, gab es nur einen Weg: Die Verringerung der Selbstkosten durch Rationalisierung, also durch „planmäßige Gestaltung des gesamten Wirtschaftsprozesses zu höchster Wirtschaftlichkeit"[1]). So suchten die Konzerne, soweit es ihnen eben möglich war, Sparmaßnahmen in jeglicher Hinsicht zu treffen und ihren Produktionsapparat zu modernisieren, aber die empfindliche Geldknappheit setzte diesem letzten Bestreben recht enge Grenzen. Ein wesentliches Hemmnis zur völligen Wirtschaftlichmachung lag in der Organisationsform der Konzerne an sich. Produktionstechnik, Sicherung gegen Konjunkturwandel, Fragen der Rohstoffversorgung u. a. hatten den Konzern zur Anstrebung der Lückenlosigkeit im Aufbau veranlaßt, zur Erreichung einer weitgehenden eigenen Unabhängigkeit vom Markte. Er suchte sich auch über möglichst viele Produktionsstufen zu erstrecken und auf jeder einzelnen Stufe wieder nach Möglichkeit vielerlei herzustellen, damit er den vielseitigen Ansprüchen der Nachfrage gerecht werden konnte. So hatte beispielsweise fast jeder Konzern, um wettbewerbsfähig sein zu können, ein vollständiges Walzprogramm mit vielen Sorten und Profilen. Schon allein durch die immer wieder notwendig werdenden Umstellungen der Walzenstraßen entstanden dem Konzern erhebliche Kosten. In der Regel mußte man auf jegliche Spezialisierung der Produkte, für die das Werk besonders günstige Vorbedingungen hatte, verzichten.

Die im Jahre 1924/25 wiedererstandenen Kartelle nahmen zwar dem Wettbewerb erheblich an Schärfe, vermochten aber kaum etwas zur Absatzhebung zu tun. Zur Verbilligung der Produktion konnten sie fast garnichts beitragen. Die erheblichen Einschränkungsziffern — die Rohstahlgemeinschaft mußte z. B. von August 1925 bis Juli 1926 mit einem Einschränkungssatz von 35 und 40 % arbeiten — belasteten alle Kartellmitglieder infolge Leerlaufs eines großen Teils ihrer Anlagen mit erdrückenden toten Kosten. Sie lähmten gerade die leistungsfähigsten Werke am meisten zu Gunsten der durchzuschleppenden schwachen und überalteten Betriebe, die noch dazu mit ihren teueren Produktionskosten für die Preisgestaltung der Kartelle den Ausschlag gaben. Die für die leistungsfähigeren Anlagen dabei abfallende „Differentialrente" konnte für sie für die im Falle von Preissenkungen zu erreichende Absatzerweiterung keinen nennenswerten Ersatz darstellen. Rein volkswirtschaftlich gesehen war es eine bedeutende Kraftvergeudung, daß man Produkte in teuer arbeitenden Betrieben herstellte, die man in modernen, billiger wirtschaftenden und dazu stark unterbeschäftigten Betrieben mit einem Bruchteil der Kosten hätte produzieren können. Die Kartellpolitik stand somit der Erfüllung

[1]) Berkenkopf: „Der Zusammenschluß in der rhein.-westf. Schwerindustrie" in Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr 1926, Seite 585.

des dringendsten Gebotes der Stunde, der Preisherabsetzung durch Selbstkostenverbilligung, direkt im Wege. Die nur auf Vertrag beruhende Bindung der einzelnen Mitglieder im Kartell war eine zu gefährliche Basis, um die Kartellmitglieder zur Produktionsspezialisierung zu veranlassen. Immerhin suchten einige Kartellmitglieder dem Mangel durch Quotenaustausch beizukommen. Aber auch dieser konnte immer nur kurzfristig sein und bedeutete für jeden Beteiligten ein großes Risiko, da gerade für die übernommene Spezialität Absatzmangel hätte eintreten können.

Da aber die Rationalisierung erst durch eine durchgreifende Spezialisation wirkungsvoll abgeschlossen werden konnte, mußte sich die Wirtschaft nach einer Organisationsform umsehen, die die Möglichkeit gab, zusammen mit den Vorteilen des vertikalen Prinzips und des Großbetriebes die des Spezialbetriebes auszunutzen. Man brauchte ein Unternehmen, in dessen Bereich die jeweils besten Werksanlagen mit vollster Wirtschaftlichkeit ausgenutzt werden konnten. Die vertikale Organisationsform hatte ihre Qualitäten bewiesen. Für die volle Ausnutzung in obengenanntem Sinne war sie jedoch zu schmal. Es lag also der Gedanke nahe, den vertikalen Aufbau horizontal zu verbreitern.

Ein anderes Motiv zum Zusammenschluß war für die Einzelkonzerne der drückende Mangel an Betriebskapitalien. Die Konzernleiter sagten sich mit Recht, daß ein Riesengebilde, wie es die Zusammenlegung der großen Montankonzerne sein würde, das noch dazu durch die ihm möglichen mannigfaltigen Rationalisierungsmaßnahmen ein rentables Arbeiten in starkem Maße gewährleistete, für den in- und ausländischen Kapitalmarkt ganz andere Sicherheiten bot, als der einzelne Konzern dies getan hatte. Man konnte somit viel eher auf eine günstige Befriedigung seines Kapitalbedarfs rechnen.

Die Rhein-Elbe-Union, Thyssen, Phoenix, Rheinstahl und Krupp beteiligten sich an den Zusammenschlußverhandlungen. Im Mittelpunkt der ersten Erörterungen stand die Frage nach der Form. Man hatte zu wählen zwischen einer Interessen-Gemeinschaft und einer Betriebsgemeinschaft. Nach den Erklärungen Generaldirektor Haßlachers in der Januar G.-V. der Rheinstahl A.-G. haben zwei Hauptgründe für die Fusion gesprochen: „Der eine Gesichtspunkt bestand darin, daß die Rationalisierung eine Frage der Technik von Eisen und Stahl sei, und daß nur der Eigentümer die hier erforderlichen technisch durchgreifenden Maßnahmen erzielen könnte. Der andere Gesichtspunkt lag auf finanziellem Gebiet. Das Finanzbedürfnis der neuen Stahlgemeinschaft hatte nur vom Auslande und nur auf dem Wege des Hypothekar-Kredits gelöst werden können. Auch dieser Weg sei mit der erforderlichen Klarheit nur vom

Eigentümer zu beschreiten gewesen."[1]) Mit diesem Gedanken der völligen Fusion konnte sich nur die Krupp A.-G. nicht abfinden. Sie glaubte ihre Tradition wahren zu müssen und schied aus den Verhandlungen aus. Außerdem erschwerte der Umstand, daß dieser Konzern seit Kriegsende viel stärker als die übrigen Verhandlungspartner in die Verfeinerung hineingegangen war[2]), seinen Beitritt. — Einige Schwierigkeiten bereitete natürlich noch die Quotenverteilung, jedoch fand auch diese Frage bald eine alle Teile befriedigende Lösung, und zwar sollte die Rhein-Elbe-Union 39,5 %, Phoenix zusammen mit Van der Zypen-Wissen 26 %, Thyssen ebenfalls 26 % und Rheinstahl 8,5 % des Gesamt-Aktienkapitals erhalten.

Am 14. Januar 1926 traten die Vereinigten Stahlwerke A.-G. zunächst als Studien-Gesellschaft mit einem vorläufigen Aktienkapital von Mk. 60 000,— ins Leben. Die Aufgabe dieser Vorgesellschaft war die Vorbereitung des endgültigen Zusammenschlusses obengenannter Konzerne. Der Grundgedanke für den Zusammenschluß waren nach den eigenen Worten der Stahlvereins-Verwaltung[3]) der, „ein unter einheitlicher Leitung stehendes Unternehmen zu schaffen, um durch die Ausnutzung der verkehrsgeographischen Lage der Werke sowie eine durchgreifende technische und kaufmännische Rationalisierung der Betriebe sowie des Verkaufs und der Verwaltung eine Senkung der Selbstkosten und damit die Wiederherstellung der Rentabilität sowie eine Verbilligung und Verbesserung der einzelnen Erzeugnisse herbeizuführen." „Die Zersplitterung der Einzelwerke auf zahllose Produkte und Aufgaben sollte dadurch ersetzt werden, daß die für die Einzelaufgaben jeweils best geeigneten Einzelwerke wenige Erzeugnisse in stets gleichmäßigem Arbeitsgang herstellten."

Das eigentliche Geburtsdatum der neuen Gesellschaft ist der 7. Mai 1926, in dem die General-Versammlung das Kapital auf 800 Millionen Mark erhöhte und es nach der genannten Quotenaufteilung den Gründer-Konzernen zum Kurse von 110 % überließ gegen Einbringung ihrer Werksanlagen mit rückdatierter Wirkung vom 1. April 1926. Das inzwischen in Kraft getretene Steuermilderungsgesetz vom 31. 3. 26, das die Kapitalsverkehrssteuer auf 1 % herabgesetzt hatte, erleichterte die Gründung. Außerhalb der Verein. Stahlwerke blieben von der Rhein-Elbe-Union die Zeche „Monopol", bedeutender Grundbesitz, 1 Preßwerk und 1 Schmiedewerkstätte (Bochum) [4]) und von Thyssen einige Verfeinerungsbetriebe und einige unverritzte Kohlenfelder. Weiter wurde von der Rheinstahl A.-G. der gesamte Zechenbesitz nicht eingebracht, da dieser

[1]) Magazin der Wirtschaft 1926, Seite 124.
[2]) Plutusbriefe 1926, Seite 256.
[3]) Sondernummer der Bergwerkszeitung 1929: Die deutsche Montan-Industrie im Rahmen der internationalen Wirtschaft.
[4]) Magazin der Wirtschaft 1927, Seite 543.

Konzern die bestehenden Lieferverträge mit der I. G. Farben nicht stören wollte. „Dadurch, daß die einzelnen Muttergesellschaften als A.-G. nicht ihr Gesellschaftsvermögen im ganzen an den Stahlverein verkauften, brauchten sie auch nicht aufgelöst zu werden, wie das sonst nach zwingender Vorschrift des § 303 HGB. erforderlich wäre."[1]) Für die eingebrachten Werte, die nicht unmittelbar zu den Produktionsanlagen gehörten, erhielten die Einbringer Genußscheine; die daraus herzuleitenden Ansprüche der Inhaber wurden im Laufe des zweiten Geschäftsjahres abgefunden.[2])

Die Vorräte der Werke wurden gegen Barzahlung übernommen. Es erhielten an Aktien, Genußscheinen und barem Geld[3]) die

Firma	Aktien	Proz.	Genußsch. A.*	Genußsch. B.*	Geld Mk.
Gelsenberg . . .	120 791 000	15,1	2 469 000	17 745 000	19 860 000
Deutsch-Lux. . . .	120 791 000	15,1 39,5	6 537 000	8 255 000	27 520 000
Bochumer Verein .	74 394 000	9,3	994 000	—	2 920 000
Thyssen	207 984 000	26	40 000 000	27 000 000	58 300 000
Phoenix	189 186 000	26	—	15 000 000	44 220 000
v. d. Zypen	18 799 000		—	—	5 180 000
Rheinstahl	67 995 000	8,5	—	7 000 000	23 240 000
	800 000 000	100 Proz.	50 000 000	75 000 000	203 240 000

*„Die Serie A erhält eine nicht kumulative Vorzugsdividende von mindestens 5%, höchstens 7% jährlich; die Genußscheine der Serie B bis zu 5%; dieselbe Dividende wie die Stammaktien, für jedes zusätzliche % der Stammaktie ein halbes % mehr bis höchstens 7%".[4])

Das Hauptgewicht der Verein. Stahlwerke liegt auf der Eisenseite, obwohl sie auch über fast ein Viertel der gesamten Ruhrkohlenförderung verfügen. Die Jahresbeteiligungen des Stahlvereins in den einzelnen Kartellen betrugen am 1. April 1926:[5])

Verband	Gesamtbeteilig. aller Gesellsch. Tonnen	Jahresbeteiligung der Ver. Stahlwerke Tonnen	Beteiligung d. Ver. Stahlw. Prozent
Kohlensyndikat 1. 4. 1926		24 480 300 Verk. Bet. 10 307 520 Verbr. „ 34 787 820 insgesamt	
1. 8. 26	162 823 715	35 617 820	21,88
Roheisenverband . . .	2 268 852	978 802	43,141
Rohstahlgemeinschaft .	16 635 365 R. G.	6 834 101 R. G.	41,082
A.-Produktenverband			
a) Halbzeug	834 105 „	427 550 „	50,711
b) Eisenbahnoberb. .	2 282 641 „	1 082 322 „	47,416
c) Formeisen . . .	1 193 909 „	259 272 „	21,715
d) Gesamt A-Produkt	4 319 655 „	1 769 144 „	40,956

[1]) Dr. K. Dille: Die verschiedenen Konzernformen an Hand der Verein. Stahlwerke A.-G. in der Kartellrundschau 1927, Seite 640 ff.
[2]) 2. Geschäftsbericht 1926/27, Seite 17.
[3]) Lt. Spezialarchiv 1927: Verein. Stahlwerke A.-G.
[4]) Dr. C. Dille: Die verschiedenen Konzernformen an Hand der Verein. Stahlwerke A.-G. in Kartellrundschau 1927, Seite 640 ff.
[5]) Bericht über das erste Geschäftsjahr 14. Januar bis 30. September 1926.

Verband	Gesamtbeteiligung aller Gesellschaften Tonnen	Jahresbeteiligung der Ver. Stahlwerke Tonnen	Beteiligung der V. Stahlw. Prozent
Stabeisenverband	3 895 829 F. G.	1 339 087 F. G.	34,372
Bandeisenverein. .	953 829 „	462 074 „	48,444
Grobbl.-Verband .	1 619 788 „	721 640 „	44,551
Walzdrahtverband	1 540 896 „	460 357 „	29,877
Drahtverband . .	826 606 „	194 820 „	23,569
Röhrenverband .	—	—	50,198

R. G. = Rohstahlgewicht
F. G. = Fertiggewicht.

2) Wesen und Bedeutung der Neugründung.

Das neue Unternehmen unterscheidet sich erheblich von den bisher bekannten Organisationsformen. Mit den Kartellen hat es die horizontale Breite gemein, setzt aber an die Stelle der „Vertragsgemeinschaft" die „Besitzgemeinschaft". Auch ist im Gegensatz zum Kartell sein Gesicht in erster Linie nicht auf den Markt gerichtet, sondern seine erste Sorge gilt, wie beim Konzern, der Produktion. Damit ist natürlich nicht gesagt, daß man nicht gleichzeitig eine möglichst weitgehende Marktbeherrschung anstrebt.

Das neue Gebilde bedeutet durchaus keine Abkehr von der vertikalen Idee des Konzerns. Die Verein. Stahlwerke machen sich die größten Vorteile dieses Prinzips, die infolge der Produktionstechnik besonders auf den unteren Produktionsstufen liegen, vollauf zu Nutzen. Sie haben dem vertikalen Organisationsprinzip aber die Spitze genommen, da es nach den Erfahrungen der letzten Jahre weit über das Optimum hinaus gesteigert worden war. In dieser Beziehung gleicht der Stahlverein dem Gemischten Betrieb der Vorkriegszeit, allerdings in ganz anderen Ausmaßen.

An die Stelle der I. G. des Siemens-Schuckert-Konzern mit der Rhein-Elbe-Union traten lose Lieferungsverträge mit den Vereinigten Stahlwerken.

Die im Konzern in mancher Hinsicht aufrecht erhalten gebliebene Selbständigkeit der einzelnen Konzernteile, die übrigens nicht selten zu hemmenden Reibereien führte, ist in dem neugeschaffenen Unternehmen verschwunden. Es ist sowohl wirtschaftlich als auch juristisch eine Einheit[1]) mit straffer zentraler Leitung. Hinzu kommt noch seine an den Beteiligungsziffern in den Eisenkartellen erkennbare überragende Ausdehnung, so daß wir wohl mit Recht von einem „Trust" sprechen können. Saitzew,[2]) der sich in jüngster Zeit stark mit der Untersuchung der begrifflichen Seite in der Industrieorganisation befaßt, läßt die Frage, ob die Verein. Stahlwerke „schon ein Trust oder noch kein Trust" sind, offen. Er sagt, eine absolute Mehrheit der Verein. Stahlwerke sei in den Eisenverbänden kaum festzustellen. „Daß man aber mit solchen an die Majorität nahe heranreichenden Beteiligungsquoten und den ihnen entsprechenden Produktionsanteilen das ausschlaggebende Wort führt und somit die Verbände und mithin auch den Markt beherrscht, braucht wohl kaum weiter bewiesen zu werden."

Wir ziehen deshalb den gebräuchlich gewordenen terminus „Trust" trotz seiner Umstrittenheit für die Vereinigten Stahlwerke dem von Berkenkopf gewählten Begriff[3]) „Großkonzern" vor. Der in vielen Definitionen für den Trust geforderte Monopolcharakter ist selbst im Mutterlande dieses Begriffes, in Amerika, recht selten geworden[4]), ohne daß man aufhört, von einem Trust zu sprechen. Das Anstreben einer noch weitergehenden Beherrschung des deutschen Marktes ist auch den Verein. Stahlwerken, wie wir noch sehen werden, in hohem Maße eigen. Für die Bezeichnung Trust spricht auch die bei seiner Entstehung vorliegende juristische Einheit; stellt doch für den Konzernbegriff die bestehenbleibende zivilrechtliche Selbständigkeit der Konzernmitglieder ein wichtiges Charakteristikum dar.

Die Gründerkonzerne blieben weiter als Unternehmungen bestehen und zwar im wesentlichen nur noch als Vermögensverwaltungen, als Aktionäre des Trustes. Neben der Verwaltung ihres Hauptbesitzes, des Aktien-Anteils an den Verein. Stahlwerken, bewirtschaften sie weiterhin die obengenannten nicht in den Trust eingebrachten Anlagen. Außerdem verfügten Gelsenberg und Deutsch-Lux neben anderen, weniger bedeutenden Beteiligungen, über größere Mengen Aktien vom Bochumer Verein, Phoenix über van der Zypen-Aktien und Rheinstahl über I. G. Farben-Werte[5]).

Wie ist nun das Zustandekommen des Montantrusts zu beurteilen? In die Augen springend ist zunächst die durch eine Art

[1]) wenigstens zur Zeit der Gründung.
[2]) M. Saitzew: Aktuelle Organisationsprobleme der Industrie, Zürich 1928.
[3]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 91.
[4]) Liefmann: „Kartelle, Konzerne und Trusts", nennt auf Seite 221 als Beispiel eines „absolut monopol. Trusts" nur noch den amerikanischen Aluminiumtrust.
[5]) Plutusbriefe 1926, Seite 261.

private „Planwirtschaft" erzielbare Hebung der Produktivität. Auf so breiter Grundlage, wie sie der Trust besitzt, ist die Verlegung der einzelnen Produktionsgebiete an ihren günstigsten Ort möglich. Damit hört jegliche Verzettelung auf, und es werden dauernde teuere Umstellungen in den einzelnen Betrieben (z. B. der Walzstraßen) überflüssig. Die weite Besitzgemeinschaft ermöglicht erst die Stillegung ganzer unrationeller Betriebe und Übertragung ihrer ihnen von den Kartellen zugestandenen Produktionsziffern auf geeignetere Produktionsstätten. Damit ist auch die Möglichkeit der Qualitätshebung und -Stabilisierung gegeben. Die räumlich verschiedene Lage der einzelnen Werke und die Belieferung von der frachtlich günstigsten Stelle aus können zu nennenswerten Frachtersparnissen führen. Lagerhaltungskosten können in erheblichem Umfange eingespart werden und eine straffe Zentralisierung des Einkaufs und des Absatzes bringt erhebliche Minderkosten. In weitestem Maße wird es dem Trust möglich, jeden Leerlauf von Kräften zu vermeiden.

Die gesamte Volkswirtschaft profitiert umsomehr von der mit der wachsenden Produktivität sich hebenden Rentabilität, je mehr die Produktionskostenverbilligung tatsächlich zu Preissenkungen führt. Direkt ist dies wohl kaum der Fall, denn der Trust bleibt Mitglied der Kartelle, in dem sich ja bekanntlich die Preisstellung stark nach den schwächsten Mitgliedern richtet. Bei dem großen Interesse des Trusts an der Forcierung des Absatzes kann er aber seinen ganzen Einfluß, — und der ist, wie wir gesehen haben, nicht gering, — zur Erzielung mäßiger Preise geltend machen. Außerdem ist dem Trust durch die Erzielung der Differential-Rente gegenüber den weniger günstig Produzierenden eine bessere Kapitalbildung möglich, die ihn instand setzt, seine Betriebsanlagen dauernd dem modernsten Stand der Technik anzupassen. So wird es den schwachen Werken im Kartell auf die Dauer doch nicht möglich sein, die Preise ungebührlich hoch zu halten. — Die im Trust durchgeführte Spezialisation verstärkt die durch den vertikalen Aufbau erreichte Abschwächung der Konjunkturstöße. Es wird dem Trust im Verhältnis zum Konzern in viel weiterem Maße möglich, sich auf bestimmte Spezialkonjunkturen z. B. auf den Baumarkt, dem Eisenbahnbau u. a. einzustellen[1]). Dabei kann er andere, gerade weniger rentable Produktionen vernachlässigen, ohne den Arbeitsmarkt zu beunruhigen. Ein so großer Körper wie der Trust hat natürlich ein reges Interesse an einer stabilen Wirtschaftslage und ist auch weitgehendst imstande, durch mäßigende Politik in den Kartellen, scharfe Beobachtung der Märkte und Anpassung der Produktion an die jeweilige Marktsituation an ihrer Erhaltung beizutragen.

[1]) Berkenkopf: „Der Zusammenschluß in der Rhein.-Westf. Schwerindustrie" im Magazin der Wirtschaft 1926, Seite 589.

Auf dem sozialen Gebiete kann das Riesenunternehmen viel mehr tun, als dazu kleinere Gebilde in der Lage sind, indem es seinen Arbeitern und Angestellten großzügige Wohlfahrtseinrichtungen schafft. — Der Befürchtung der Arbeiter, daß der Trust eine neue Stärkung der Arbeitgeberstellung gegenüber den Arbeitnehmern darstelle, halten wir die treffende Bemerkung Berkenkopfs[1]) entgegen, daß ein so großes Gebilde viel stärker als eine gewöhnliche Einzelunternehmung an der Erhaltung des Arbeiterfriedens interessiert ist.

Von besonderer volkswirtschaftlicher Bedeutung war bei der damals herrschenden Kapitalknappheit die durch das Zustandekommen des Trusts sich bessernde Finanzlage der angeschlossenen Betriebe.

Die in beträchtlichem Ausmaße von den Vereinigten Stahlwerken aufgenommenen Anleihen ließen aber anfänglich weite Kreise eine starke Überkapitalisierung des Unternehmens befürchten. Für die normale Verzinsung der ca. Mk. 1,4 Milliarden Kapital plus Anleihen waren allein jährlich etwa 100 Millionen Mark erforderlich, und es schien doch sehr fraglich, ob die Anlagen ein solches Kapital rechtfertigten. Die Anlagen waren in den bisherigen Einzelbilanzen nur mit zusammen ca. Mk. 900 Millionen angesetzt gewesen. Die Eröffnungsbilanz des Stahlvereins wies sie dagegen mit 1,080 Milliarden Mark aus, obwohl man doch einen nicht geringen Teil stillegen mußte, der also nicht als Aktivum hätte aufgeführt werden dürfen[2]). Wahrscheinlich haben aber viele Werke einen höheren als in den Einzelbilanzen eingesetzten Wert gehabt. Man trug sich auch wohl damals schon mit weiteren Expansionsplänen, über deren Ausführung später noch zu berichten sein wird, so daß man sich von vornherein einen breiten Kapitalrahmen sichern wollte. Wir können hier die Tatsache verzeichnen, daß das auf dem Anleiheweg vom Ausland einströmende Kapital dem Stahlverein eine schnelle Umstellung des Produktionsapparates ermöglichte und damit gleichzeitig die Wiederherstellung der Wirtschaftlichkeit wichtiger Produktionsfaktoren; daß weiterhin diese Gelder dazu beitrugen, den ganzen deutschen Wirtschaftskörper erneut zu beleben.

So sehr nun die rationelle Neugestaltung großer Teile der Montanproduktion zu begrüßen ist, muß man doch bedenken, daß ein derartig umfassendes Gebilde monopolistische Gefahren in sich birgt. Gebraucht nicht vielleicht der Trust seine Machtstellung, um sie auf Kosten der übrigen Volkswirtschaft zu egoistischen Maßnahmen auszunutzen? Zwar verfügt der Stahlverein bereits zu Beginn seines Bestehens über einige Mehrheiten und im übrigen über einflußreiche Minderheiten in den Montankartellen. Trotzdem

[1]) Berkenkopf: „Der Zusammenschluß in der rhein.-westf. Schwerindustrie" in Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr 1926, Seite 591.
[2]) Magazin der Wirtschaft 1926, Seite 1037.

darf man aber wohl vorläufig noch Heinrichsbauer[1]) recht geben, der darauf hinweist, daß das Vorhandensein so bedeutender Außenseiter wie Krupp, Klöckner, Hoesch, Haniel, Mannesmann u. a. es verbietet, von einer „monopolartigen Stellung" zu sprechen. Daß aber der Trust eine solche Stellung anstrebt, liegt sehr nahe. Es ist nicht ausgeschlossen, daß er bei weitergehender Expansionspolitik seinem Ziele nahe kommt. Sollte dann tatsächlich eine einseitige Ausnutzung der Monopolstellung zu befürchten sein, könnte der Staat noch bestehende Außenseiter fördern oder durch Begünstigung der Einfuhr die ausländische Konzurrenz korrigierend eingreifen lassen.

Das Zustandekommen des Montantrusts bedeutete für einen Großteil der Rhein.-Westf. Montanindustrie die Wiederherstellung der Rentabilität. Das Durchschleppen unrationeller Betriebe hörte in vielen Fällen auf, damit war gleichzeitig ein Teil der störenden Überkapazität beseitigt. Man darf wohl sagen, der Montantrust hat erheblich zum Wiederingangkommen der westdeutschen Montanindustrie und der gesamten deutschen Wirtschaft und damit zur Überwindung der Deflationskrise beigetragen.

B. Die Bewegung nach Überwindung der Deflationskrise und erfolgter Wiederbelebung der deutschen Wirtschaft.

a) Konsolidierung und Expansionsbestrebungen des Montan-„Trustes".

1) Durchführung des Rationalisierungsprogramms und Neuangliederungen.

Die Absatzkrise hatte in den Wintermonaten der Jahre 1925/26 ihren Höhepunkt erreicht. Um die Mitte des Jahres 1926 wich sie endlich einer sich langsam durchsetzenden Neubelebung, einem Konjunkturanstieg. Den tieferen Grund zu dieser erfreulichen Wendung zum Besseren dürfen wir wohl in den ersten Erfolgen des Rationalisierungsprozesses der deutschen Industrie suchen; das beweist auch die Preisentwicklung im Laufe des Jahres 1926. Industriestoffe sind von 131,4 auf 123,3 und Fertigfabrikate von 152,9 auf 140,9 % in der Zeit vom 1. 1. 1926 bis Ende Oktober gesunken[2]). — Der im April des Jahres 1926 beginnende englische Bergarbeiterstreik war der von außen kommende Anstoß zur Konjunkturbelebung. Der Ausfall der englischen Förderung machte für Europa 25 %, für die Welt 10 % Gesamtausfall aus[3]). — Die ersten günstigen

[1]) Heinrichsbauer: „Die Entwicklung der Zusammenschlußbewegung in der rhein.-westf. Großindustrie" in Wirtschaftl. Nachrichten für Rhein und Ruhr 1926, Seite 70 ff.
[2]) Nach den **speziellen** Meßziffern des Stat. Reichsamtes, zitiert n. Mag. d. Wirtsch. 1926, Seite 1733.
[3]) Frankf. Zeitung Nr. 42 v. 16. Januar 1929.

Wirkungen von diesem englischen Arbeiterausstand hatte natürlich der Ruhrkohlenbergbau. Alle Fördermengen fanden glatten Absatz, die großen Haldenvorräte waren bald geräumt und brachten erhebliche flüssige Mittel. 50 000 Bergarbeiter konnten im Ruhrbergbau während des Streiks neu angelegt werden.[1]) Auch Preisverbesserungen waren an der Tagesordnung, aber man zog doch vor, die Sonderkonjunktur durch Abschluß längerfristiger Lieferungsverträge auszunutzen, um sich auf Monate hinaus die gute Beschäftigung zu sichern. Gelungen ist dies zwar nicht im gewünschten Maße, denn eine Reihe der ausländischen Vertragskontrahenten kümmerte sich später nicht mehr um die abgeschlossenen Verträge. — Für die deutsche Eisenindustrie blieb der Streik zunächst ohne Einfluß. Aber nach einigen Wochen wurde doch die englische Eisenindustrie durch Kohlenmangel empfindlich gelähmt, so daß sie sich mehr und mehr vom Weltmarkt zurückziehen mußte. Außerdem konnte auch der heimische Bergbau jetzt wieder namhafte Eisenbestellungen herausgeben; so besserten sich allmählich auch für die deutsche Eisenindustrie die Verhältnisse. Die mit der Konjunktur verbundene sinkende Arbeitslosigkeit und Steigerung der inneren Kaufkraft trugen bald ihren Teil zur weiteren Belebung bei. Dazu kam der reichere Zufluß von ausländischen Kapitalien bei erträglicheren Zinssätzen, so daß auch der immer noch große Kapitalbedarf — Rationalisierung und Umstellung waren noch in vollem Gange — einigermaßen befriedigt werden konnte.

Auch die Vereinigten Stahlwerke bemühten sich, mit Hilfe der hereingenommenen bedeutenden Dollaranleihen das Programm, das sie sich bei ihrer Gründung gesetzt hatten, abzuwickeln. Eine große Anzahl unrationeller Erzeugungsstätten von Eisen und Kohle wurden stillgelegt[2]) und ihre Produktion auf die leistungsfähigsten Betriebe, die nicht selten noch weiter ausgebaut und verbessert wurden, übertragen. In den ersten drei Geschäftsjahren wurden allein für technische Umstellungen und Verbesserungen von Werksanlagen" insgesamt ca. 275 Millionen Mark aufgewandt[3]). Nach Äußerungen Generaldirektor Dr. Vöglers im Enquête-Ausschuß[4]) erzeugte man jetzt in 4 Werken dieselben Mengen, die früher in 14 bis 16 Betrieben produziert wurden. Schienen wurden gar nur noch in 2 statt früher in 11 Werken gewalzt. Benachbarte Produktionsbetriebe früher selbständiger Konzerne wurden jetzt unter einheitlicher Leitung zusammengefaßt. Die Thyssen-Werke in Hamborn stellte man ihrer günstigen Lage zum Rhein wegen ganz auf den Export ab[5]), während die östlicher gelegenen Hörder und Dortmunder Werke vornehmlich den Inlandbedarf befriedigen soll-

[1]) Rhein.-Westf. Wirtschaftsdienst 1929, Nr. 2.
[2]) Zweiter Geschäftsbericht, Seite 9.
[3]) Dritter Geschäftsbericht 1927/28, Seite 9.
[4]) Zitiert nach Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 112.
[5]) Erster Geschäftsbericht, Seite 12.

ten. Für die Verwaltung der verschiedenen Produktionsarten wurden besondere „Gruppen" gebildet, die die Werke der einzelnen Produktionsstufen zur möglichst rationellen Ausnutzung unter einheitlicher Leitung zusammenfassen. Ebenso wurde der Verkaufsapparat neu organisiert und der Inlandsabsatz regional unter 4 angeschlossene Werkshandelsfirmen aufgeteilt[1]). Die von den Einzelkonzernen übernommenen Auslandshandelsstellen für Eisen wurden in der Stahl-Union-Export G. m. b. H., Düsseldorf, vereinigt. — Schon bei der Entstehung des Trustes lagen weitere Angliederungen in der Luft, die dem Rationalisierungsprozeß eine noch breitere Grundlage geben sollten. Mit Wirkung vom 1. 7. 1926 erfolgte der Anschluß der Charlotten-Hütte A.-G. in Niederschelden mit ihren weiteren Anlagen Eichen, Attendorn, Siegen, Eisern, Weidenau und Wernsberg[2]) an die Verein. Stahlwerke, die damit ihre Erzgrundlage verbesserten und ihre Position in der Feinblechproduktion erheblich verstärkten. Als Gegenwert für die Anlagen und die außerdem noch eingebrachten Kuxen einiger Eisenstein-Bergbau betreibender Gewerkschaften erhielt die Charlottenhütte A.-G. 20 Millionen Mark Trustaktien und nom. Mk. 7,5 Millionen Genußscheine B, die von den Gründerkonzernen anteilmäßig zur Verfügung gestellt werden mußten. Die Einzelkonzerne erlitten dadurch keinen Schaden, da die eingetretene Substanzvermehrung den ihnen verbleibenden Anteil an Aktien entsprechend verbesserte. „Sie haben so eine Erhöhung des Aktienkapitals und eine sonst mögliche Überfremdung vermieden und erreicht, daß anders als in der Inflation, wo das Aktien-Kapital verwässert wurde, es sich hier verdichtete"[3]). Im Laufe der Jahre 1927/28 erstattete die Stahlvereins-Verwaltung den Gründern einen Teil der zur Verfügung gestellten Aktien, die sie inzwischen an der Börse wiedererworben hatte, zurück[4]). — Die Charlotten-Hütte A.-G. wurde durch die Transaktion zur reinen Holding-Gesellschaft. — Die im Jahre 1926/27 mit dem Mannesmann-Konzern, der wegen seiner bedeutenden Position in der Röhren-Industrie und bei den in Aussicht stehenden großen Aufträgen für die Ferngasversorgung u. a. begehrenswert erschien, geführten Anschlußverhandlungen zerschlugen sich[5]). Die Vereinigten Stahlwerke wünschten eine Vollfusion, während Mannesmann seine Selbständigkeit nicht aufgeben wollte. — Einen anderen Charakter trug die bereits früher erwähnte, zu-

[1]) Lt. ersten Geschäftsbericht, Seite 13:
Eisen: H. A. Schulte A.-G., Dortmund f. Westen und NW.
Thyssen Eisen und Stahl A.-G., Berlin, Osten und Norden.
Thyssen-Rheinstahl A.-G., Frankf.-Mannheim für den Süden.
Kohlen und Nebenprodukte, soweit sie nicht durch Verbände vertrieben werden:
Raab, Karcher G. m. b. H., Karlsruhe für In- und Ausland.
[2]) Siehe 1. Geschäftsbericht, Seite 10.
[3]) Dr. C. Dille: „Die verschiedenen Konzernformen an Hand der Verein. Stahlwerke A.-G." in Kartellrundschau 1927, Seite 640 ff.
[4]) Magazin der Wirtschaft 1928, Seite 454.
[5]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 122.

sammen mit einigen anderen Großkonzernen getätigte Erwerbung von Werksanlagen des Stumm- und Rombach-Konzerns. Diese Angliederungen waren in der Hauptsache reine Quotenkäufe. Die Anlagen wurden zum größten Teil stillgelegt und ihre Beteiligungen in den Verbänden anteilmäßig auf die Mitglieder des Aufkauf-Konsortiums übertragen. Einige wenige zum Weiterbetrieb geeignete Werke wurden von den Verein. Stahlwerken in Betriebsgemeinschaft mit benachbarten Werken genommen. Die Aktien des Gußstahlwerks Witten und der Norddeutschen Hütte A.-G. behielt das Konsortium in gemeinsamer Verwaltung[1]). Später trat der Stahlverein seinen Anteil an der Norddeutschen Hütte an die Krupp A.-G. ab[2]). — Mit Hilfe der erworbenen Quoten kam der Stahlverein zu einer höheren Ausnutzung der Kapazität seiner modernen Werke; andererseits dienten sie seiner Machterweiterung in den Kartellen. — Auf der Kohlenseite brachte die Übernahme von 51 % Beteiligung an der Concordia A.-G., dem letzten Werk des früheren Rombach-Konzerns, eine Stärkung der Kohlengrundlage[3]).

Die gewollt enge Begrenzung des vertikalen Aufbaues führte zur Ausgliederung der Edelstahlproduktion und der von Thyssen eingebrachten Maschinenfabrikation. Ihre Edelstahl-Interessen leiteten die Vereinigten Stahlwerke in die am 1. 1. 1927 unter ihrer Führung gegründeten Deutschen Edelstahlwerke A.-G. über[4]) gegen Übernahme von Mk. 11 629 000 des Mk. 30 000 000 betragenden Gesellschaftskapitals. Den Rest des Kapitals übernahmen sechs andere, dem Stahlverein mehr oder weniger nahestehende Werke[5]). Die Deutschen Edelstahlwerke umfassen ca. 40 % der deutschen Edelstahlproduktion[6]), so daß ihnen also auf so breiter Grundlage eine weitgehende Rationalisierung ähnlich der in der Muttergesellschaft durchgeführten möglich war. — Die vom Stahlverein erstrebte engere Verbindung mit der übrigen deutschen Edelstahlproduktion scheiterte bisher an dem Widerstand der anderen Edelstahl-Produzenten (Krupp, Röchling u. a.), und zwar wohl in erster Linie daran, daß eine Qualitäts-Produktion, wie die des Edelstahls, eng mit dem Namen seines Herstellers verbunden ist[7]). Lediglich eine Kartellierung der deutschen Edelstahlerzeugung im Edelstahlverband in Düsseldorf, der durch Richtpreise die bis dahin herrschende Verlustwirtschaft einzudämmen suchte, war im Jahre 1928 zu erreichen[8]).

[1]) Erster Geschäftsbericht, Seite 11.
[2]) Dritter Geschäftsbericht, Seite 9.
[3]) Zweiter Geschäftsbericht, Seite 10.
[4]) Erster Geschäftsbericht, Seite 11.
[5]) Berg. Stahlindustrie, Glockenstahlwerke A.-G., Remscheid; Stahlwerk Brünninghaus, Werdohl; Stahlwerke Haßlach A.-G.; Gußstahlwerke Felix Bischof; Krefelder Stahlwerke A.-G.
[6]) Berkenkopf: Großeisenindustrie a. a. O., Seite 124.
[7]) ebenda, Seite 124/125.
[8]) Frankf. Zeitung Nr. 587 v. 9. August 1929.

Die Thyssen'sche Maschinenfabrik wurde mit der Demag, Duisburg, zusammengeschlossen. Die Verein. Stahlwerke erhielten dafür 4,5 Millionen Aktien (= ca. 18 % des Gesamtkapitals) und 13 Millionen Mark Genußscheine, die dieselben Rechte wie die Aktien, aber kein Stimmrecht besitzen.

Durch die Trennung der Weiterverarbeitung von den Rohstoff- und Halbzeugbetrieben vermeidet der Trust eine übergroße Kompliziertheit im Aufbau, die Übersicht und Verwaltung erheblich erschwert und die Beweglichkeit des Unternehmens unvorteilhaft einschränkt. — Da der Edelstahl noch ein Vorprodukt für eine ausgedehnte weiterverarbeitende Industrie darstellt, ist die verhältnismäßig engbleibende Verbindung der Stahlwerke mit diesem Produkt erklärlich. Im großen und ganzen läßt sich feststellen, daß der Stahlverein bis heute jede bedeutendere Belastung durch Verfeinerungsbetriebe vermieden hat.

2) Machterweiterung durch Erwerb von Montanbeteiligungen im übrigen Deutschland.

Auf dem Gebiete der Eisen schaffenden Industrie gelang es dem Stahlverein, gleich in den ersten Jahren seines Bestehens seinen Einfluß auch über den rhein.-westf. Bezirk hinaus zu erweitern. Er nahm seinen Besitz in Mitteldeutschland: das Stahl- und Walzwerk Weber in Brandenburg, das infolge der Entfernung von Rheinland und Westfalen doch nicht in dem gewünschten Maße in das Rationalisierungsprogramm hereingenommen werden konnte, aus den Verein. Stahlwerken A.-G. heraus und führte ihn in die Ende 1926 gebildeten Mitteldeutschen Stahlwerke A.-G. über. Er erhielt dafür von dem 50 Millionen Mark großen Aktien-Kapital 12 Millionen Mark. Außerdem gelang es ihm, sich die Herrschaft über die meisten mitteldeutschen und oberschlesischen Eisenerzeugungsstätten des auseinanderfallenden Linke-Hoffmann-Lauchhammer-Konzerns zu verschaffen und sich die Majorität der Mitteldeutschen Stahlwerke A.-G. und gleichzeitig 50 % des Gesellschafts-Kapitals der Vereinigten Oberschles. Hüttenwerke A.-G., in der der größte Teil der oberschlesischen Eisenindustrie zusammengeschlossen ist, zu sichern[1]). Im August 1929 erwarb ein dem Stahlverein nahestehendes Finanzkonsortium (Danatbank-Charlottenhütte, Deutsche Bank — Otto Wolff) von der Familie Röchling die Aktien-Mehrheit der Eisenwerks-Gesellschaft Maximilianshütte in Rosenberg[2]). Damit faßten die Verein. Stahlwerke auch in Süddeutschland Fuß. — Diese Machterweiterungen beweisen die Richtigkeit der im vorigen Abschnitt aufgestellten

[1]) Berkenkopf: Großeisenindustrie a. a. O., Seite 120.
[2]) Frankf. Zeitung Nr. 654 vom 3. September 1929.

Behauptung, der Montan-Trust strebe nach einer möglichst weitgehenden Beherrschung des deutschen Marktes. Immerhin gibt es wie im Westen so auch in Mittel-, Süd- und Ostdeutschland noch so namhafte Außenseiter, daß hier wie dort von einer ausgesprochenen Monopolstellung der Verein. Stahlwerke nicht die Rede sein kann. —

Im großen und ganzen ist mit den genannten Erweiterungen die vorläufige Entwicklung des Montantrustes abgeschlossen. Die Beteiligungsziffern des Stahlvereins in den Montankartellen haben sich seit seiner Gründung nur wenig verschoben. Eine geringe Abschwächung der Quoten bei der Rohstahl-Gemeinschaft und dem Grobblech-Verband brachte der Übertritt der Weberwerke in die Mitteldeutschen Stahlwerke A.-G. mit sich. Einige geringfügige Veränderungen der Zahlen sind durch Zugang oder Abgang von Mitgliedern in den betreffenden Kartellen verursacht[1]). Auch der Rationalisierungs-Prozeß war Ende 1927 beendigt. Das dritte Geschäftsjahr stand erstmalig im Zeichen völlig durchrationalisierter Betriebe[2]). Trotz der im Laufe des Jahres 1928 eingetretenen rückläufigen Konjunkturentwicklung war die Lage des Stahlvereins bei stetig steigenden Produktionsziffern[3]) recht befriedigend; ein sichtbares Zeichen für die erreichte Konsolidierung des Montantrustes. —

Bevor wir den Abschnitt beschließen, müssen wir noch die Zusammenfassung eines Teiles der Gründer-Gesellschaften der Verein. Stahlwerke A.-G. erwähnen: die im Dezember 1926 vollzogene Fusion in der Rhein-Elbe-Union. Deutsch-Lux und der Bochumer Verein übertrugen ihr Vermögen als ganzes an die Gelsenkirchener Bergwerks-Gesellschaft, die ihr Aktien-Kapital entsprechend erhöhte. Dem Zusammenschluß lagen Gewinn-Poolungs-Absichten zu Grunde. Eine Ausschüttung des Hauptbesitzes der drei Gesellschaften, der Stahlvereins-Aktien, wäre einfacher gewesen, aber man wollte jede Zersplitterung der Beteiligung an den Verein. Stahlwerken vermeiden, weil das eine erhebliche Verstärkung des geschlossenen Thyssen-Anteils bedeutet hätte[4]). Wir sehen also, daß auch noch innerhalb des Trusts die Machtfrage nicht zur Ruhe kommt.

b) Expansionsbewegungen in den nicht in den Verein. Stahlwerken aufgegangenen Montan-Konzernen und Konzernneugründungen.

1) Versuche zur Bildung eines Gegentrustes.

Es war zu erwarten, daß die bedeutendsten der nicht in den Trust einbezogenen Montan-Konzerne die Gründung des Stahl-Vereins mit einer Gegentrust-Gründung beantworten würden. Mußten sie doch befürchten, daß es dem Stahlverein gelingen würde, mit Hilfe seiner starken Minderheiten oder gar Mehrheiten in den Syndikaten die Kartell-Politik einseitig in seinem Sinne zu machen und so alle übrigen Hersteller in sein Schlepptau zu nehmen. Tatsächlich sind auch einige Großkonzerne (Krupp, Gutehoffnungshütte, Hoesch-Köln-Neuessen, Mannesmann) zur Besprechung der Frage zusammengetreten, jedoch ist man nicht über Vorbesprechungen hinausgekommen. Über den Verlauf der Verhandlungen ist so gut wie nichts zu erfahren. Begreiflicherweise bewahren alle beteiligten Kreise darüber strengstes Stillschweigen, um eine eventl. spätere Zusammenschließung nicht zu erschweren und in der Wirkung abzuschwächen. — Wir möchten unbedingt mit Berkenkopf[1]) annehmen, daß bei weiteren Expansionen der Verein. Stahlwerke oder bei einer neuen Krise der Deutschen Montanindustrie „die Tendenz zur Bildung eines Gegentrustes“ erneut und verstärkt aufleben wird.

[1]) Dritter Geschäftsbericht, Seite 17
[2]) Dritter Geschäftsbericht, Seite 9.
[3]) Siehe Tabelle 9 im Anhang.
[4]) Magazin der Wirtschaft 1926, Seite 1556.

2) Konzernerweiterungen.

Die Mehrzahl der außerhalb der Verein. Stahlwerke gebliebenen Großkonzerne der Rhein.-Westf. Montanindustrie hat seit der Stabilisierung ihren Umfang kaum verändert, sondern alle Kräfte zur Durchführung der in ihrem Bereich notwendigen und möglichen Rationalisierungs-Maßnahmen verwandt. — Fast völlig unverändert blieb das Konto: „Beteiligungen“ bei der Gutehoffnungs-Hütte A.-G., bei Röchling-Buderus und bei dem reinen Kohlenkonzern Harpen, bei letzterem abgesehen von dem Quotenkauf durch den Erwerb der Zeche Massen[2]). Auch Klöckner tätigte, von Verstärkungen schon bestehender Beteiligungen[3]) und den Quotenkäufen vom Stumm- und Rombach-Konzern im Rahmen des bekannten Aufkauf-Konsortiums abgesehen, keine neuen Anschlüsse. Der Lothringen-Konzern behielt bis heute denselben Umfang, den er bereits im Jahre 1925 hatte[4]); eine inzwischen erworbene Beteiligung an der Gewerkschaft König-Ludwig stieß er im Laufe des Jahres 1928 wieder ab[5]). —

Der Krupp-Konzern, der sich bekanntlich auch an der Übernahme von Rombach und Stummwerken zur Verbesserung seiner Beteiligungsziffern bei den Kartellen und zur erhöhten Ausnutzung seiner Betriebe beteiligt hatte, übernahm im Jahre 1928 zu seiner Minderheitsbeteiligung an der Norddeutschen Hütte A.-G., Bremen, vom Stahlverein und zwei anderen Aktionären noch 43 % des Aktien-Kapitals dieser Gesellschaft, die ehemals zum Stumm-Konzern

[1]) Großeisenindustrie a. a. O., Seite 110.
[2]) siehe Seite 22.
[3]) Geschäftsbericht von 1926-27, Seite 10-11.
[4]) siehe Seite 23.
[5]) Geschäftsbericht für 1928, siehe auch Seite 48.

gehörte, und verfügte damit über die Aktienmajorität dieses Werkes[1]). Der Verbreiterung seiner bis dahin nicht allzugroßen Kohlenbasis diente der Erwerb von 500 Kuxen der Gewerkschaft Emscher-Lippe von den Verein. Stahlwerken. Die Gewerkschaft kam damit in den alleinigen Besitz der Krupp A.-G.[2]). Im Jahre 1929 verband Krupp seine bisher unbefriedigend arbeitende Abteilung für Lokomotivbau mit der Hohenzollern A.-G. für Lokomotivbau, Düsseldorf, deren Aktienmajorität er von der Haniel-Gruppe erwarb und übernahm die Düsseldorfer Produktion auf seine Essener Anlage[3]). Daneben unterstützte ein beträchtliches Neubau-Programm — vor allem der Bau eines Hochofenwerks in Essen, das dem Konzern das ihm bisher noch fehlende Glied im Produktions-Prozeß einfügte[4]) — in wirksamer Weise die scharf durchgeführten Rationalisierungs-Maßnahmen, wie Stillegung einer Reihe unrentabeler Betriebe[5]), Austausch von Erzgrubenfeldern zur besseren Gestaltung und besseren Ausnutzung des Felderbesitzes[6]), Umbauten und Verbesserungen von Werksanlagen[5]) u. a. m.

Weit stärker expansiv als die bisher genannten Konzerne waren Hoesch und Mannesmann. Hoesch suchte von seiner guten Roheisen- und Halbzeuggrundlage ausgehend weiter in die Verarbeitung vorzudringen. So beteiligte er sich im Jahre 1925 zusammen mit seinem Interessengemeinschaftsvertrags-Partner, der Köln-Neuessener Bergwerks A.-G., an dem Edelstahlwerk Eicken & Co. in Hagen[7]), das der Verfeinerung der in Dortmund hergestellten Stähle dient. Im gleichen Jahre erwarb Hoesch das Walzwerk mit Drahtzieherei Weber & Giese in Hohenlimburg[7]) und beteiligte sich an dem Werdohler Stanz- und Dampfhammerwerk Adolf Schlesinger Komm. Ges. in Werdohl[7]) (70 % des Kapitals). 1926 gliederte sich der Konzern die bereits seit 1924 gepachteten Rügenberg'schen Eisenwerke in Olpe[8]), ein Feinblechwalzwerk und Hammerwerk, als Abteilung an und erwarb im selben Jahre die Aktienmehrheit der Spezialblech Walzwerks A.-G. in Dortmund[8]), 1928 wurde auch dieses Unternehmen zur Betriebsabteilung der Hoesch A.-G.[8]). Die beiden letztgenannten Erwerbungen und vor allem die mit Wirkung vom 1. 4. 1927 auf die Dauer von 15 Jahren mit der Firma Wolf Netter & Jacobi, Berlin abgeschlossene Interessengemeinschaft, durch die Hoesch Einfluß auf das letzte große reine Feinblechwalzwerk: die Baroper Walzwerke A.-G. nehmen konnte, dienten erheblich zur Stärkung der schon bestehenden Vor-

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 235 vom 28. 3. 28.
[2]) Geschäftsbericht für 1927-28. Seite 6.
[3]) Frankfurter Zeitung Nr. 650 vom 1. 9. 29. Nr. 737 vom 3. 10. 29.
[4]) Geschäftsbericht 1926-27. Seite 7.
[5]) Diverse Geschäftsberichte.
[6]) Geschäftsbericht für 1926-27. Seite 6.
[7]) Eisen- und Stahlwerk Hoesch A.-G. in Dortmund. Betriebsmonographie der Gesellschaft. Seite 24.
[8]) Betriebsmonographie der Hoesch A.-G., Seite 24.

machtstellung des Hoesch-Konzerns in der deutschen Feinblech-Erzeugung. Hoesch übernahm 51 % der Aktien von Barop und, ebenfalls im Zusammenhang mit der I. G. mit Netter & Jacobi, 50 % des Aktien-Kapitals der Bilstein Bandeisenwalzwerks A.-G. in Altenvoerde[1]). Beide Werke beziehen ihre Rohmaterialien von der Hoesch A.-G.[2]). Im Jahre 1927 beteiligte sich der Konzern des weiteren an den Dortmunder Drahtseilwerken Wohlfahrt & Liesenhoff, Komm. Ges., Dortmund[3]) und an dem Eisen- und Stahlwerk Halden, Hesse & Schulz in Kabel[3]) und 1928 an der Stahl- und Eisenwerke Döhner A.-G., Lethmathe[3]). Die beiden letzten Beteiligungen erwarb Hoesch, um die Werke mit Bandeisen beliefern zu können[4]). Die letzte Erweiterung des Hoesch-Konzerns ist seine 1929 erworbene Beteiligung an der Gebr. Dörken A.-G., einem Verfeinerungsbetrieb in Gevelsberg[5]). Am 1. März 1928 übernahm Hoesch 51 % der durch Verschmelzung mehrerer Gesenkschmieden neu errichteten „Schmiedag" Vereinigte Gesenkschmieden A.-G., Hagen, in die der Konzern sein Werdohler Werk: Stanz- und Dampfhammerwerk Adolf Schlesinger einbrachte. Die „Schmiedag" verarbeitet das von Hoesch zu beziehende Rohmaterial zu Schmiedestücken weiter[6]). Neben diesen deutschen Angliederungen, die ausschließlich weiterverarbeitende Betriebe betrafen, also der Absatzsicherung dienten, erwähnen wir noch 2 außerdeutsche Beteiligungen, die die Erzversorgung sicherstellen sollten: den 1925 erfolgten Erwerb einer Beteiligung an der norwegischen Grube Fosdalen und 1926 die gemeinsame Beteiligung mit Krupp und der Gutehoffnungshütte an den schwedischen Erzgruben Blötberget und Stolberg[7]). Zur besseren Ausnutzung der Kapazität seiner Werke beteiligte sich Hoesch mit 8,22 %[7]) an dem Aufkauf-Konsortium für Werke aus dem Rombach- und dem Stumm-Konzern. Die meisten Betriebe sind bekanntlich stillgelegt und die Beteiligungen übertragen; Gußstahlwerk Witten und die Norddeutsche Hütte befinden sich noch in gemeinsamer Verwaltung des Konsortiums.

Die Schwäche Mannesmanns, sein unzulänglicher Besitz an Rohstoffquellen, zwang diesen Konzern, den umgekehrten Weg wie Hoesch zu gehen. Nach dem mißlungenen Versuch, den Mannesmann-Konzern in den Montantrust, der ihm übrigens eine vorzügliche Rohstoff-Versorgung gesichert hätte, einzubeziehen, mußte Mannesmann mit eigener Kraft darangehen, seine Rohstoffbasis auszubauen. Im Jahre 1925 erwarb dieser Konzern 6,16 Millionen des 7,32 Millionen Mark betragenden Aktien-Kapitals der Storch-

[1]) Betriebsmonographie der Hoesch A.-G., Seite 24.
[2]) Geschäftsbericht über das Jahr 1927/28.
[3]) Betriebsmonographie der Hoesch A.-G., Seite 25.
[4]) Geschäftsbericht über das Jahr 1927/28.
[5]) Nach pers. Information.
[6]) Geschäftsbericht über das Jahr 1927/28.
[7]) Eisen- und Stahlwerk Hoesch A.-G., Dortmund. Sonderdruck des Spezialarchivs der deutschen Wirtschaft 1929. Seite 4.

und Schoeneberg A.-G. für Hüttenbetrieb in Geisweid[1]), mit dem Hochofenwerk Bremerhütte in Weidenau, dem Hochofenwerk Gosenbacherhütte bei Niederschelden und dem Martin-Stahlwerk Bremerhütte in Weidenau[2]). Man konnte diesen Werken infolge der guten Kohlenbasis des Mannesmann-Konzerns Kohlen und Koks als Selbstverbrauch liefern, gewann einen regelmäßigen Abnehmer eines Teiles seiner Erze[3]) und gleichzeitig einen Roheisen- und Halbzeuglieferanten. Im August 1926 übernahm Mannesmann die Aktien der Maschinenfabrik Meer A.-G. in M.-Gladbach[4]). Dieses Werk hat in erster Linie die Aufgabe, die Spezial-Walzwerks-Einrichtungen für die Hüttenbetriebe des Konzerns herzustellen. Sie soll also das Fabrikationsgeheimnis der Mannesmann-Einrichtungen, vorwiegend der technischen Neuerungen, dem Konzern bewahren[5]). Im Jahre 1927 erwarb Mannesmann den Rest der Kuxen von der Gewerkschaft Brauneisensteinbergwerke Doktor Geier in Waldalgesheim, an dem er schon zuvor mit 68 % beteiligt war[6]). Da der Versuch des Mannesmann-Konzerns, die Stahlwerke der Lauchhammer-Gruppe in Mitteldeutschland zu erwerben, fehlschlug[7]), schritt man zu umfangreichen Neubauten in Huckingen (Hochofenanlage, Thomasstahlwerk und zugehörige Nebenbetriebe)[8]), um die Rohstahlversorgung des Konzerns sicherzustellen. Seine schon bedeutenden Auslands-Interessen erweiterte Mannesmann im Geschäftsjahr 1925/26 durch einen Betriebsvertrag mit der schon vor dem Krieg zu Mannesmann gehörigen British Mannesmann Tube Co. zum Zwecke gegenseitiger Unterstützung durch den Austausch von Erfahrungen usw.[9]) Außerdem übernahm Mannesmann in den darauffolgenden Geschäftsjahren 40 % des Kapitals der englischen Gesellschaft.[10])

3) Konzernneubildungen.

Eine bedeutende Neubildung von Konzernen in der Rhein.-Westf. Montan-Industrie ist bei der schon herrschenden Verflechtung der bestehenden Firmen natürlich kaum noch möglich. Sie wäre lediglich denkbar, wenn es zu ausgedehnteren Werksneugründungen käme. Doch daran ist vorläufig bei der noch herrschenden Kapitalknappheit und Kapitalteuerung nicht zu denken; sie wären auch bei der großen Kapazität der bestehenden Werke volkswirtschaftlich unvorteilhaft. — So sind denn auch die wenigen in den

[1]) Edwin Kupzyk: „Der Mannesmannkonzern" im Wirtschaftsdienst 1929, Heft 12, Seite 493.
[2]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 127.
[3]) Geschäftsbericht für 1924/25.
[4]) Geschäftsbericht für 1926, 2. Halbjahr.
[5]) Berkenkopf: Großindustrie Seite 127.
[6]) Geschäftsbericht für 1927.
[7]) Die Werke gingen bekanntlich an den Stahlverein, siehe Seite 41.
[8]) Geschäftsbericht von 1927.
[9]) Geschäftsbericht von 1925/26.
[10]) Geschäftsbericht von 1926, II. Halbjahr und 1927.

letzten Jahren neu entstandenen Konzerne von verhältnismäßig kleinem Umfang und nach außen hin kaum in die Erscheinung getreten.

Im September des Jahres 1927 kam unter der Führung der Gewerkschaft Mathias Stinnes ein neuer reiner Kohlenkonzern zustande, dessen Entstehung auf die im Bergbau erforderliche Rationalisierung der Produktion zurückzuführen ist. Der Mülheimer Bergwerks-Verein A.-G. mußte als Magerkohlenzeche darnach trachten, die erheblichen Schwankungen im Absatz seiner Förderung, der Magerkohle, die ja fast ausschließlich als Hausbrand in Frage kommt und darum besonders heftigen Absatzschwankungen unterworfen ist, durch einen Sortenausgleich abzuschwächen. Zu diesem Zwecke vereinigte er sich mit der junge Gas- und Fettkohle liefernden Gewerkschaft „Ver. Welheim" in Bottrop[1]). Durch die Vereinigung wird es ermöglicht, die Absatzschwankungen durch einen Austausch der Kohlensyndikats-Quoten zwischen Mülheim und Welheim entsprechend der gerade herrschenden Nachfrage zu mildern. Ferner übernimmt Ver. Welheim von Mülheim dessen kleine Koksquote zur besseren Ausnutzung seiner modernen Kokereianlagen, während die veraltete Kokerei auf Mülheim stillgelegt werden kann.[1]) Des weiteren kann der Mülheimer Bergwerks-Verein seine überflüssige Magerkohle an Welheim für die Kohlenstaubfeuerung des Welheim'schen Elektrizitätswerkes liefern[1]). — Der Mülheimer Bergwerks-Verein übernahm das Vermögen der Gewerkschaft Ver. Welheim als Ganzes gegen Übergabe von 12860 Stück Aktien des Mülheimer Bergwerks-Vereins mit einem Nennwert von je Mk. 700,— an den Einbringer der Welheim-Kuxen: die Gewerkschaft Mathias Stinnes[2]). Gleichzeitig wurde zwischen dem Mülheimer Bergwerks-Verein und seinem neuen Großaktionär, der Gewerkschaft Mathias Stinnes, ein Interessengemeinschafts-Vertrag mit Gewinnpoolung auf die Dauer von 99 Jahren abgeschlossen, wonach die gemeinsamen Gewinne der Gesellschaften zu 40 % an den Mülheimer Bergwerks-Verein und zu 60 % an die Gewerkschaft Mathias Stinnes gehen.[3]) — Der neue ansehnliche Kohlenblock, er verfügt über ca. 6 Millionen Tonnen Kohlenförderrechte, beweist, daß auch unter den noch verbliebenen reinen Zechen noch wirksame Zusammenschlüsse möglich sind, mit deren Hilfe sie ihre Stellung den Gemischten Unternehmen gegenüber verbessern können. —

Eine weitere Zusammenschließung reiner Kohlenzechen ist in allerjüngster Zeit erfolgt und auf die Initiative der Gewerkschaft Ewald zurückzuführen. Gewerkschaft Ewald erwarb im Laufe der Jahre 1928/29 von der I. G. Farben und vom Lothringen-Konzern

[1]) Frankfurter Zeitung 1929, Nr. 671.
[2]) Baedekers Jahrbuch für den Oberbergamts-Bezirk Dortmund 1927/28, Seite 214.
[3]) Baedekers Jahrbuch a. a. O., Seite 215.

über die Hälfte der König-Ludwig-Kuxen[1]), um auf breiterer Basis — die Anlagen der beiden Gewerkschaften sind benachbart — umfassende Rationalisierungsmaßnahmen einleiten zu können[2]). Die Gewerkschaft Langenbrahm kann in das Verhältnis einbezogen werden, da ca. 50 % ihrer Kuxen im Besitz der Gewerkschaft König-Ludwig sind[3]).

Über die Form des Zusammenarbeitens liegen zur Zeit noch keine Meldungen vor.

Neben den Rationalisierungs-Möglichkeiten wie Sortenaustausch — Langenbrahm fördert Magerkohle, die beiden anderen Gewerkschaften Gas- und Fettkohle —, Einsparungen im Ein- und Verkauf und eventl. von Personal usw. dürfte wohl der in Aussicht stehende Kampf um die Syndikatserneuerung für das enge Zusammengehen dieser auf sehr guter Kohlenqualität basierenden Zechen, die zusammen über die ansehnliche Syndikatsquote von ca. 6,4 Millionen Tonnen verfügen, ausschlaggebend gewesen sein[4]).

Ende 1926 und im Laufe des folgenden Jahres entstand um den früheren Inhaber der Eisengroßhandlung Otto Mansfeld & Co., Berlin, Magdebung, Frankfurt a. Main: Paul Rohde ein neuer deutscher Gußstahl-Konzern. Der Schwerpunkt dieses Konzerns liegt zwar nicht in Rheinland-Westfalen — seine einzelnen Teile sind über alle deutschen Industriegebiete verteilt —, aber seine Beziehungen nach Westdeutschland sind doch so bedeutend, daß wir das neue Gebilde hier erwähnen müssen. — Rohde übernahm im September 1926 aus der Stumm-Liquidation die Gelsenkirchener Gußstahl- und Eisenwerke A.-G., jetzt Rhein.-Westf. Stahl- und Walzwerke A.-G., mit den meisten der von diesem Werk bisher kontrollierten Gesellschaften: dem Annener Gußstahlwerk, den Verein. Preß- und Hammerwerken Dahlhausen bei Bielefeld und der Fabrik für Eisenbahnbedarf Brenne, Hangarter & Co., Hagen[5]). Im Mai des folgenden Jahres erwarb ein Konsortium unter der Führung von Rohde und Otto Wolff 80 % des Kapitals der Sächsischen Guß- und Stahlwerke Döhlen A.-G., an der Rohde zuvor schon mit 40 % beteiligt gewesen war, diese Beteiligung aber 1926 wegen Differenzen mit der ebenfalls zu 40 % an Döhlen beteiligten Frankfurter Gruppe J. Adler jun. abgestoßen hatte[6]). — Im Sommer des Jahres 1927 kaufte Rohde die Mehrheit der Märkischen Blank- und Profilzieherei A.-G. in Berlin auf[7]). Im September des genannten Jahres übernahm die Tochterunternehmung der Döhlen A.-G.: die Haigerer Hütte A.-G., ein Hochofenwerk in Haiger, das bedeutende Weißblechwerk in Neuwied: das Rasselsteiner Eisenwerk A.-G.[1]). Die im Februar 1927 von der Viag durch Rohde übernommenen Deutschen Stahl- und Walzwerke A.-G. in Siegburg wurden schon im Juli desselben Jahres von einem Konsortium, dem Krupp, Klöckner und der Stahlverein angehörten, zum Zwecke der Stillegung und Quotenübernahme aufgekauft[1]). Dieses Konsortium erwarb im Jahre 1928 auch die Roheisenquote der inzwischen stillgelegten Haigerer Hütte[1]). — Von seiner Rohstoffgrundlage aus drang der Rohde-Konzern im Laufe des Jahres 1927 weiter in die Gußstahl verarbeitende Industrie vor. So gelang es ihm, die wichtigste deutsche Kugellager-Industrie (Fischer, Fichtel & Sachs, und Fries & Höpflinger in Schweinfurth) zu einer einheitlichen Gruppe zusammenzuschließen, die ihren Rohstoff von Döhlen bezieht[1]). Ferner nahm Rohde bedeutenden Einfluß auf die mitteldeutsche Maschinen- und Waggonindustrie (Magdeburger Maschinenfabrik R. Wolff, Buckau; Chemnitzer Maschinenfabrik Schubert & Salzer, die beiden Waggon- und Maschinenfabriken Werdau und Busch u. a. m.) und eine weitere große Anzahl anderer Gußstahl verbrauchender Unternehmungen, so daß der Rohde-Konzern in weitestem Maße eine „Brückenstellung zwischen den Rohstahlproduzenten und den Endverarbeitern" einnimmt.[1])

[1]) Siehe Seite 43.
[2]) Frankfurter Zeitung Nr. 735 vom 2. 10. 29.
[3]) Frankfurter Zeitung Nr. 734 vom 2. 10. 29.
[4]) Lt. Frankfurter Zeitung Nr. 822 vom 3. 11. 29 wird außerdem die Beteiligung von Ewald für eine im Bau befindliche neue Schachtanlage in Kürze um eine Million Tonnen erhöht.
[5]) Berkenkopf: Großeisenindustrie. Seite 130.
[6]) Wirtschaftsdienst 1928. Seite 377.
[7]) Wirtschaftsdienst 1928. Seite 378.

c) Die Weiterbildung der Kartellierung.

1) Ergänzung der deutschen Montan-Kartelle in internationalen Kartell-Organisationen.

Die in den Rationalisierungserfolgen begründete, Mitte 1926 durch den englischen Bergarbeiterstreik und den steigenden ausländischen Kapitaleinfluß ins Rollen gebrachte Konjunkturbelebung der deutschen Wirtschaft wurde wesentlich in Gang gehalten durch die Ende 1926 und im Laufe des folgenden Jahres durchgeführte internationale Kartellierung der Eisen schaffenden Industrie.

Das wichtigste Ereignis auf dem Gebiete war der Abschluß der Internationalen Rohstahl-Gemeinschaft am 30. Sept. 1926. — Bereits im Herst 1924 waren Verhandlungen zwischen Deutschland und Frankreich zur Regelung der Eisenfrage aufgenommen worden. Frankreich wollte auch nach Aufhebung der zollfreien Kontingente aus Lothringen am 10. 1. 1925 die Verbindung mit dem deutschen Markt aufrecht erhalten und mußte fernerhin, da am 10. 1. 1925 die deutsche Zollgrenze das Saargebiet vom übrigen deutschen Zollgebiet abschloß, die Konkurrenz des Saareisens im Inland befürchten[2]). Deutschland mußte seinerseits auf die Ein-

[1]) Wirtschaftsdienst 1928. Seite 378.
[2]) Berkenkopf: Großeisenindustrie. Seite 154.

dämmung des einströmenden billigen französischen Eisens bedacht sein. — Trotz verschiedener provisorischer Abkommen[1]) blieben die Verhandlungen zunächst ohne nennenswerten Erfolg. Erst die im Jahre 1925 unter Einbeziehung Belgiens und Luxemburgs wieder aufgenommenen, jetzt privaten Verhandlungen der Industriellen führten nach monatelangem Ringen zur Einigung. Die westeuropäischen Eisenländer mußten mit einer baldigen Stabilisierung des Franken und den damit verbundenen Rückschlägen für ihre Industrien rechnen und waren jetzt in ihren Forderungen mäßiger.

Auf der anderen Seite erleichterte die inzwischen erfolgte Kartellierung der deutschen Eisenindustrie die Verhandlungen. Die Anstrengungen der deutschen Eisenkartelle, den deutschen Binnenmarkt wieder zu gewinnen, wurden durch die Überschwemmung Deutschlands mit billigem Eisen aus den westlichen Inflationsländern empfindlich gestört; die Existenz der neugeschaffenen Kartelle schien durch das fremde Valutadumping gefährdet. Diese Tatsachen drängten die deutsche Eisenindustrie zu dem Versuch, die Lage durch eine Regelung über die Landesgrenzen hinaus zu bessern.

Die Internationale Rohstahlgemeinschaft ist ein reines Mengenkartell, das die Erzeugung der ihm angeschlossenen Länder nach dem Muster der Deutschen Rohstahlgemeinschaft kontingentiert. Sie soll nach einer Denkschrift der Fachgruppe der Eisen schaffenden Industrie beim Reichsverband der deutschen Industrie die Stahlproduktion in Mittel- und Westeuropa dem jeweils vorhandenen Bedürfnis anpassen, den Weltmarkt in Ordnung bringen und erhalten und versuchen, die Verkaufspreise für Stahlartikel auf dem Weltmarkt zu erhöhen[2]). Den Beteiligungsziffern zu Grunde gelegt ist die Produktion im ersten Quartal 1926, also einer Zeit, in der die deutsche Eisenindustrie besonders schlecht und die Frankenländer überragend gut beschäftigt waren. Die deutsche Forderung, die Produktion des Jahres 1925 zu Grunde zu legen, ließ sich nicht durchsetzen[3]). Bei einer Gesamterzeugung von 25,287 Millionen Tonnen Rohstahl p. a. beträgt die Beteiligung für:

Land	Beteilig. in Proz.[4])
Deutschland	40,45
Saargebiet	6,54
Frankreich	31,89
Luxemburg	8,55
Belgien	12,57
	100,00

[1]) die aber nicht in Kraft getreten sind.
[2]) Nach Holtz: I. R. G. und Wirtschaft in Europa.
[3]) Dr. J. W. Reichert: Die festländische Rohstahl-Gemeinschaft im weltwirtschaftlichen Archiv 1927, 25. Band, Seite 352.
[4]) Berkenkopf a. a. O., Seite 169.

Steigt aber die Gesamterzeugung bis um 4 Mill. Tonnen, so nimmt Deutschland an der Mehrerzeugung stärker teil, als dies die übrigen Beteiligten tun. Bei 29,287 Millionen Tonnen Rohstahl-Erzeugung jährlich und darüber ist die Quotenaufteilung wie folgt:

Land	Beteilig. in Proz.[1])
Deutschland	43,176
Saargebiet	5,782
Frankreich	31,181
Luxemburg	8,301
Belgien	11,56
	100,000

Bei der Quotenverteilung zeigt sich deutlich das Mißverhältnis zwischen der Inflationskonjunktur der Frankenländer und der deutschen Depression im ersten Vierteljahr 1926. Wenn eine Gesamtproduktion von 29,287 Millionen Tonnen zu Grunde gelegt wird, beträgt infolge der genannten Quotenaufteilung die Ausnutzung der Kapazität in Deutschland 77,6 %, im Saargebiet ca. 70 %, in Frankreich 94,6 %, in Belgien 84,3 %, in Luxemburg 90,9 %[2]). — Die Gesamtproduktionsquote wird vierteljährlich im voraus festgelegt. Abgestimmt wird nach Beteiligungsziffern; die Saarstimmen werden 1:2 zwischen Frankreich und Deutschland aufgeteilt.[3]) Für jede erzeugte Tonne Rohstahl hat der Erzeuger einen Dollar an die Gemeinschaftskasse abzuführen (Art. 1). Bei Überschreitung der Quote war ursprünglich für jede Tonne Mehrerzeugung 4 Dollar zu bezahlen (Art. 6), später senkte sich diese Strafe, wie wir noch sehen werden. Für jede Tonne Mindererzeugung wurden dem Mitglied ursprünglich 2 Dollar, später weniger, aus der Gemeinschaftskasse vergütet bis zu einem Höchstsatz von 10 % der Quote. Bei dauernder Unterschreitung von 10 % und mehr wird in jedem folgenden Quartal 2 % weniger vergütet, so daß nach 5 Quartalen die Vergütung fortfällt (Art. 7). Die Durchführung der Beschlüsse überwacht ein Verwaltungsausschuß, dessen Vorsitz jährlich zwischen Deutschland, Frankreich, Belgien und Luxemburg wechselt. Etwa entstehende Streitigkeiten werden durch ein Schiedsgericht entschieden. Der Vertrag sollte ursprünglich bis zum 31. März 1931 laufen. Nach Abredung der Beteiligten nimmt er aber schon zum 31. Oktober 1929 sein Ende[4]), dem vorgesehenen ersten Kündigungstermin. — Am 1. Januar 1927 ist die Internationale Rohstahl-Gemeinschaft um die „mitteleuropäische Gruppe", die ur-

[1]) Berkenkopf: a. a. O., Seite 169.
[2]) Dr. Reichert a. a. O., Seite 354.
[3]) Magazin der Wirtschaft 1926, Seite 1277: Dr. Ludwig Gebhard: „Wirkungen des Eisenpaktes."
[4]) Frankfurter Zeitung Nr. 384 1929. Kölnische Zeitung 1929 Nr. 525b Inzwischen ist die I. R. G. wieder um ein halbes Jahr verlängert worden. S. Seite 85).

sprünglich die Länder Oesterreich, Tschecho-Slowakei und Ungarn (ohne die ungarischen Staatswerke) umfaßte, zu denen im Jahre 1927 noch Jugoslawien kam, erweitert. Die mitteleuropäische Gruppe erhielt eine zusammengefaßte Quote von 7,272 %, um die die Gesamtquote der I. R. G. erhöht wurde, die die beteiligten Länder unter sich aufzuteilen hatten[1]). Die Tschechen mußten fortan die Belieferung des deutschen Marktes mit Eisenerzeugnissen in der Hauptsache einstellen, erhielten aber dafür Vergünstigungen auf dem österreichischen und Balkanmarkt[2]).

Im Sommer des Jahres 1928 ist die mitteleuropäische Gruppe als besondere Abteilung der J. R. G. wieder aufgelöst worden. Nur die ungar. Rima-Murany-Werke und die österreichische Alpine Montan-Gesellschaft sind mit ihren ursprünglichen Rechten Untergruppen der J. R. G. geblieben[3]). Zwischen der Tschecho-Slowakei und der J. R. G. bestehen Vereinbarungen, die der Tschechei den Inlandsmarkt sichern und ihr außerdem eine jährliche Exportquote von 432 836 Tonnen Rohstahl zugestehen[3]). Den jugoslaw. Werken wurde neben der Deckung des Inlandsmarktes (60 000 t) ein Exportkontingent von 40 000 Tonnen Rohstahl zugestanden.

Keine Verständigung war mit den Polen zu erzielen. Polen verlangte die Reservierung bestimmter Balkanmärkte, alleinige und nicht kontingentierte Belieferung des eigenen Marktes, ein weitgehendes Lieferungsrecht nach Deutschland und ein so hohes Ausfuhr-Kontingent[4]), daß alle Verhandlungen an diesen maßlosen Forderungen scheitern mußten. —

Die von den Mitgliedern der J. R. G. gewünschte Einbeziehung Englands in den Eisenpakt war bisher ebenfalls noch nicht durchzuführen. Neben der englischen Abneigung gegen jegliche Einengung der persönlichen Handlungsfreiheit bilden erhebliche sachliche Momente die Ursache für Englands Außenseiterstellung. Der wichtigste Grund für das fehlende Interesse Englands an der J. R. G. ist u. E. seine bevorzugte Stellung in den britischen Dominien. Diese Vorzugsbehandlung in seinen Kolonien sichert ihm einen großen Teil des Weltmarktes. Von diesem gesicherten Teil seines Absatzes[5]) ausgehend kann es je nach Bedarf mit Hilfe niedriger Preise (eventl. Dumping) auf dem übrigen Weltmarkt an Raum gewinnen, ohne von einem Kartell daran gehindert zu werden. Die Ablehnung der englischen Forderung, im Falle des Beitritts die englischen Kolonien als Binnenmarkt anzurechnen, ist auch die Hauptursache für Englands Fernbleiben[6]). Weiter bildet die mangelhafte Zusammenfassung der englischen Eisenindustrie

[1]) Reichert a. a. O., Seite 369.
[2]) Reichert a. a. O., Seite 369.
[3]) Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 105 vom 5. 5. 29.
[4]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 174.
[5]) 1925: 52 Prozent des englischen Gesamteisenexportes.
[6]) Frankfurter Zeitung Nr. 236 vom 29. 3. 29.

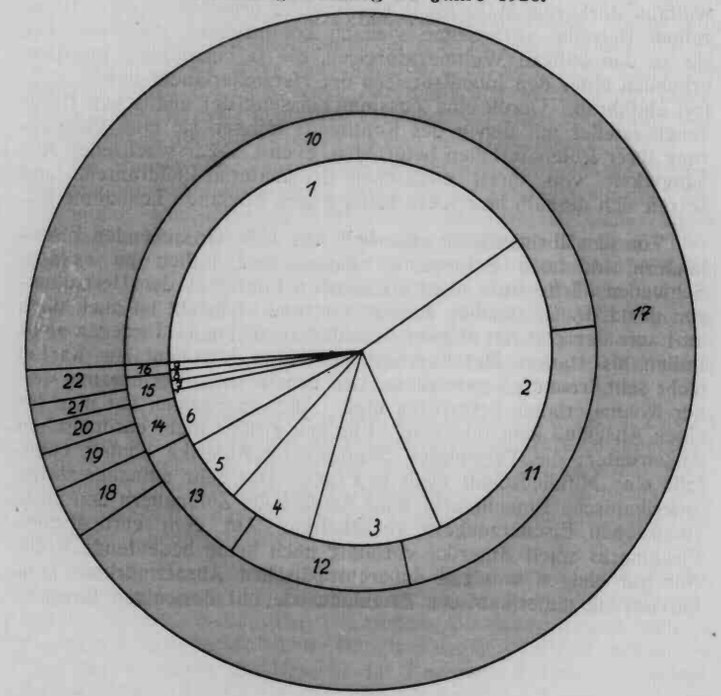
und ihre zerstreute geographische Lage[1]) eine erhebliche Erschwerung zu Englands Beitritt zur J. R. G. und nicht zuletzt die bedeutende Stellung der reinen Walzwerke in England, die sich dort in weitaus stärkerem Maße als in Deutschland erhalten haben[2]). Diese reinen Betriebe verarbeiten vielfach kontinentales Halbzeug, das sie zu den billigen Weltmarktpreisen, die ja bekanntlich meistens erheblich unter den Inlandspreisen der Herstellerländer liegen, zollfrei einführen. Durch eine Zusammenfassung der englischen Halbzeughersteller mit denen des Kontinents müssen sie eine Verteuerung ihrer Rohmaterialien befürchten, eventl. sogar wachsende Abhängigkeit von ihren englischen Rohmaterial-Lieferanten, und setzen sich deshalb besonders heftig gegen Englands Teilnahme ein.

Von den übrigen noch außerhalb der J. R. G. stehenden Eisenländern sind noch Schweden, Spanien und Italien zu nennen. Schweden dürfte trotz nicht allzugroßen Interesses den Bestrebungen der J. R. G. ziemlich geneigt sein und vielleicht ist auch noch im Laufe der Zeit mit seinem Anschluß zu rechnen. Dagegen steht Italien als starker Metallverbraucher dem kontinentalen Kartell nicht sehr freundlich gegenüber, von dem es eine Verteuerung seiner Rohmaterialien befürchten muß. Auch in Spanien hat man für einen Anschluß kein Interesse. Für den großen nicht europäischen Außenseiter: die Vereinigten Staaten von Amerika kommt ebenfalls eine Mitgliedschaft nicht in Frage. Der sehr aufnahmestarke amerikanische Binnenmarkt wird durch hohe Zollmauern den amerikanischen Eisenerzeugern vorbehalten. Auf dem europäischen Eisenmarkt spielt Amerika vorläufig noch keine bedeutende Rolle. Nur auf einigen wenigen außereuropäischen Absatzmärkten konkurriert die amerikanische Eisenindustrie mit derjenigen Europas.

[1]) Ludwig Gebhard: Englands Stellung zum Stahl-Kartell im Magazin der Wirtschaft 1926, Seite 1701 ff.
[2]) ebenda.

Folgende Übersicht gibt ein Bild über die Verteilung der Welt-Rohstahlproduktion im Jahre 1928:

Rohstahlgewinnung im Jahre 1928.



Der Kern (weiß) veranschaulicht die Produktion der I. R. G.-Mitglieder	=	35 344 000 t
Der mittl. Ring (braun) gibt ein Bild über die Produktion der europäischen Außenseiter der I. R. G.	=	17 667 000 t
Der äußere Ring (blau) zeigt die außereuropäische Produktion an	=	ca. 56 389 000 t
Weltproduktion 1928		ca. 109 400 000 t

Im einzelnen erzeugten im Jahre 1928 (in 1000 t) [1]:

1. Deutschland	14 476	4. Luxemburg	2 567
2. Frankreich	9 387	5. Saargebiet	2 073
3. Belgien	3 934	6. Tschecho-Slow.	1 700

[1]) Lt. Stat. Jahrbuch für das Deutsche Reich 1929, Seite 52*.

Im einzelnen erzeugten im Jahre 1928 (in 1000 t):

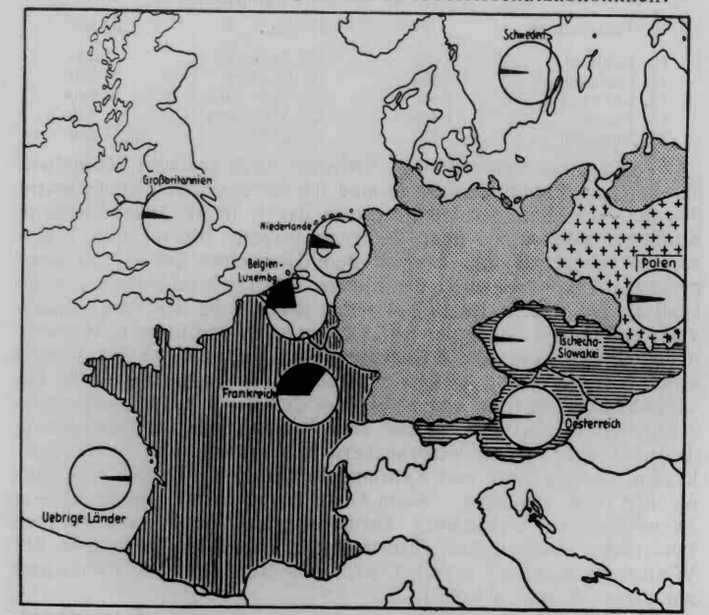
7. Oesterreich	636	15. Schweden	576
8. Ungarn	486	16. Rumänien	144
9. Jugoslawien	85	17. U. S. A.	51 133
10. England	8 662	18. Japan [1])	1 400
11. Rußland	4 153	19. Kanada	1 260
12. Italien	1 960	20. Brit. Indien	600
13. Polen	1 439	21. Australien [1])	455
14. Spanien	733	22. Uebrige	ca. 1 550

Von ebenso weittragender, vielleicht noch größerer Bedeutung als die Gesamtkontingentierung sind für die deutsche Eisenindustrie das in Verbindung mit dem Vertrag der I. R. G. abgeschlossene Kontingentsabkommen über die franz.-luxemb. Einfuhr von Walzwerkserzeugnissen und das mit dem Deutschen Roheisenverband getätigte Abkommen über die Einfuhr von Gießerei-Roheisen nach Deutschland. Nach diesen Verträgen müssen die deutschen Eisenverbände für die Dauer der I. R. G. von lothr. und luxemb. Werken, nachdem von diesen die Zollabgaben entrichtet sind, 6,5 % des deutschen Verbrauchs an Walzwerkserzeugnissen[2]) zu deutschen Inlands-Verbandspreisen und 10,5 % des deutschen Inlandsverbrauchs an Gießerei-Roheisen[3]), dieses zum Weltmarktpreis, übernehmen, die sie den deutschen Verbrauchern zu Inlandspreisen weiter verkaufen. Außerhalb dieser Kontingente dürfen Frankreich und Luxemburg nicht einführen. Wenn Deutschland nach Frankreich, dem Saargebiet und Luxemburg Großeisenerzeugnisse, ausgenommen Edelstähle, Stahlformguß, Eisenguß und sämtliche Erzeugnisse der Weiterverarbeitung[4]) ausführt, wird das franz. luxemb. Kontingent um diese Mengen erhöht[5]).

Zwischen der belgischen und der deutschen Eisenindustrie sollen private Abmachungen bestehen, in denen beide Industrien auf jegliches Unterbieten der Heimatindustrien in ihrem Lande verzichten[6]). — Diese Heimatschutzabkommen bringen die nationalen Kartelle ihrem Ziele der monopolistischen Beherrschung des heimischen Marktes um ein gutes Stück näher. Bedeutsame Konkurrenten der deutschen Eisenindustrie auf dem inländischen Markt sind nur noch England, Schweden und vorläufig noch Polen. In den privaten Vorverhandlungen zu den Handelsvertragsberatungen zwischen Deutschland und Polen erzielte die deutsche Eisenindustrie auch mit den Polen eine Einigung, nach der zukünftig der Vertrieb eines festgelegten Kontingents polnischen Eisens ebenfalls durch die deutschen Eisensyndikate erfolgen soll[7]). — Nachfolgende,

[1]) Zahl vom Jahre 1927.
[2]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 161.
[3]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 163.
[4]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 162.
[5]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 161.
[6]) Magazin der Wirtschaft 1929, Seite 1116.
[7]) Magazin der Wirtschaft 1929, Seite 52.

dem Magazin der Wirtschaft[1]) entnommene, etwas erweiterte Übersicht gibt ein anschauliches Bild über den Stand der vom Deutschen Stahlwerksverband getroffenen Gebietsschutzabkommen:



Durch Gebietsschutzabkommen ist geregelt
IIIIII die gesamte Eisenausfuhr nach Deutschland,
≡ der größte Teil der „ „ „

Schwarz = Anteil des betr. Landes an der deutschen Gesamteisenein fuhr 1928

+ + + Gebietsschutzabkommen, das die ganze Eisen-Einfuhr nach Deutschland betrifft,
+ + in Vorbereitung.

Ein letztes Zusatzabkommen zum I. R. G.-Vertrag behandelt den Absatz der Saareisenproduktion nach Frankreich und Deutschland. Die Saareisenwerke dürfen hiernach jährlich 500 000 Tonnen ihrer 1,5 bis 2 Millionen Tonnen betragenden Produktion auf den französischen Markt bringen, während der Rest von den deutschen Eisensyndikaten — sämtliche Hüttenwerke des Saargebiets werden jetzt Mitglieder der deutschen Kartelle — übernommen wird[2]).

Die Beurteilung der Internationalen Rohstahlgemeinschaft in den Fachkreisen nach den ersten drei Jahren ihres Bestehens ist recht verschieden. Trotz nicht zu leugnender Erfolge, die der Eisenpakt durch seine Marktregulierung gebracht hat, hat er doch im Laufe der ersten Jahre die hochgesteckten Erwartungen der

[1]) Magazin der Wirtschaft 1929, Seite 1116.
[2]) Reichert a. a. O., Seite 349.

deutschen Eisenindustrie in mannigfaltiger Hinsicht enttäuschen müssen. Es zeigte sich gleich zu Beginn in voller Schärfe die Ungerechtigkeit der Quotenverteilung, die man von einer zufälligen Augenblickskonstellation anstatt von der tatsächlichen Leistungsfähigkeit der Kartellmitglieder abhängig gemacht hatte. Aus Tabelle 12 im Anhang der Arbeit ist die Entwicklung der Produktionsquoten und die des Verhältnisses der Produktionsziffern der einzelnen Mitglieder zu ihren Quoten ersichtlich. Deutschland überschritt in jedem Quartal, abgesehen von dem IV. Quartal 1928, in dem die westdeutsche Eisenindustrie im Zeichen der Arbeiteraussperung stand, seine Beteiligungsziffer, und zwar im ersten Quartal — d. i. die Zeit vom 1. 10. 26 bis zum 31. 12. 26, in der die Gesamtquote von 29,287 Millionen Tonnen galt — schon sofort um 19,17 %[1]). Dafür mußte es 2,3 Millionen Dollar Strafgelder bezahlen[2]), während Frankreich und Luxemburg ihre unverhältnismäßig hohen Quoten nicht erreichten. Für das erste Quartal des Jahres 1927 wurde unter dem Druck der ungünstigen Lage auf dem Weltmarkt die Gesamtproduktion gar noch um 1,5 Millionen Tonnen herabgesetzt[3]), allerdings gegen die Stimme der deutschen Eisenindustrie, die jetzt infolge der Belebung ihres Binnenmarktes in eine steigende Beschäftigung hineinkam. Deutschland geriet daraufhin in eine Überbeschäftigung von rund 32 % und behielt auch in den folgenden Quartalen, als die ursprüngliche Gesamtquote wieder galt, ähnliche Sätze bei.

Im Gegensatz dazu erreichte Frankreichs Eisenindustrie im ganzen Jahre 1927 ihren Beteiligungssatz nicht und überschritt sie seitdem nur sehr unerheblich. Der Grund für das Zurückbleiben Frankreichs war der unter dem Einfluß der französischen Stabilisierungskrise zurückgehende französische Binnenmarkt. Die weitere Folge davon war eine weitgehende Preisschleuderei der Franzosen am Weltmarkt, die die deutsche Gruppe durch ihre Strafzahlungen noch indirekt unterstützen mußte[4]). Außerdem wurden Frankreich und Luxemburg infolge des Kontingents-Abkommens noch durch die steigende Aufnahmefähigkeit des deutschen Marktes begünstigt[4]). Frankreich konnte also die Einengung seines heimischen Absatzmarktes auf Kosten seines deutschen Partners abwälzen. Die Aufrechterhaltung der hohen französischen Erzeugung trotz verminderten Aufnahmevermögens des Binnenmarktes und die damit verbundene Preisschleuderei führten zu einer weiteren Verschlechterung der Weltmarktpreise, so daß man dem ursprünglichen Ziel der Anpassung der Weltmarktpreise an die Inlandspreise immer ferner rückte.

[1]) Wirtschaftskurve 1929, Heft I, Seite 49.
[2]) Kartellrundschau 1927, Seite 215.
[3]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 180.
[4]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 183.

Der Erreichung dieses Zieles stand auch die Konkurrenz der leistungsfähigen Außenseiter des Kartells entgegen. Die durch die Kontingentierung am Weltmarkte erstrebte Angebotsverknappung wurde durch verstärktes Angebot der Außenseiter illusorisch gemacht. —

Lange konnte man sich in der Internationalen Rohstahl-Gemeinschaft dem deutschen Einwand, daß die Steigerung der deutschen Produktion und Überschreitung der Quote ausschließlich auf die Belebung des heimischen Marktes zurückzuführen sei, also anderen Erzeugern keinen Abbruch getan würde, nicht mehr verschließen und teilte mit Wirkung vom 1. 4. 1927 die deutsche Quote in eine Inlandsquote (72 %) und eine Auslandsquote (28 %). Für die Überschreitung der Inlandsquote brauchte fortan Deutschland nur noch 2 Dollar pro Tonne, ab 1. 10. 1927 nur noch 1 Dollar pro Tonne zu bezahlen[1]). Das war vorerst eine wesentliche Erleichterung für Deutschland. Allerdings schon im Laufe des Jahres 1928 wirkte sich diese Unterteilung der Quote für Deutschland unvorteilhaft aus, als nämlich die deutsche Eisenindustrie bei dem sich inzwischen wieder verschlechternden Binnenabsatz stärker am Export interessiert wurde[2]), war ihr eine entsprechende Betätigung ohne Strafzahlung nur noch zu 28 % ihres Gesamtanteils möglich. — Seit dem 1. Oktober 1928, als erstmalig auch die anderen Länder stärker der Strafzahlung unterlagen, sind die Strafen für die Quotenüberschreitung für alle Mitglieder erheblich herabgesetzt worden. Für die ersten 7½ % Überschreitung waren von da ab nur noch 1 Dollar pro Tonne, für die weiteren 2½ % 2 Dollar pro Tonne und erst bei einer höheren Überschreitung 4 Dollar pro Tonne zu entrichten[3]). Die Strafsätze der Mitteleuropäischen Gruppe waren schon früher ermäßigt worden. —

Eine Verbesserung der deutschen Position stellte die seit Beginn 1928 bestehende zusätzliche Ausfuhrquote für Deutschland von 25 000 Tonnen pro Monat zu der bisherigen monatlichen Exportquote von 225 000 Tonnen als Ausgleich für die nach Deutschland kommenden belgischen Eisenmengen[4]) dar. Diese Zusatzquote wurde zum 1. 4. 1928 auf 50 000 Tonnen und zum 1. 7. 1928 auf 75 000 Tonnen monatlich erhöht[5]). Im März 1929 wurde mit Gültigkeit vom 1. 4. 1929 die Gesamtquote der I. R. G. um 2 Millionen Tonnen erhöht. Die prozentualen Beteiligungsziffern der Mitglieder blieben unverändert. Deutschlands Exportquote wurde auf seinen Wunsch hin wiederum um einige Prozent erhöht, so daß

[1]) Berkenkopf a. a. O., Seite 184.
[2]) Otto Hoffmann: Die Internationale Rohstahl-Gemeinschaft in Wirtschaftskurve 1929 Heft I. Seite 49.
[3]) Berkenkopf: Großeisenindustrie a. a. O., S. 187.
[4]) Frankfurter Zeitung Nr. 476 vom 28. Juni 1928.
[5]) Dr. W. Flemmig: Die kontinentale Rohstahlgemeinschaft und ihre Bedeutung für den Welteisenmarkt in Kartellrundschau 1929, Seite 159.

sie jetzt 330 000 Tonnen monatlich ausmacht[1]). Damit kam man den Exportwünschen der deutschen Industrie einigermaßen entgegen, während der für Deutschland wichtigere, weil umfangreichere Inlandabsatz[2]) weiter mit Überproduktions-Zahlungen belastet bleibt. Die Frankenländer waren mit der Erhöhung der deutschen Exportbeteiligung einverstanden, weil sich im Laufe des Jahres 1928 ihr Inlandabsatz wieder erheblich verbessert hatte. Infolge dieser Bessergestaltung ihres heimischen Marktes verzichteten sie auch in nicht unbedeutendem Maße auf ihre preisdrückende Konkurrenz auf dem Weltmarkt, so daß wir etwa seit April 1928 eine steigende Tendenz der Welteisenpreise beobachten.[3]) Man glaubte darin schon Anzeichen eines Erfolges der I. R. G. hinsichtlich der Hebung der Weltmarktpreise zu erblicken, aber der Anfang 1929 wieder einsetzende Preisabstieg[3]), den die I. R. G. nicht zu hemmen vermochte, scheint doch zu beweisen, daß die vorhergegangene Steigerung der Weltmarktpreise konjunkturellen Umständen zu verdanken war. — Für das 3. Quartal des Jahres 1929 hatte die I. R. G. ihre Gesamterzeugungsquote wiederum um 1 Million Tonnen heraufgesetzt[4]). Der stärker werdende Abfall der Eisenpreise zeigte aber, daß damit der Markt überlastet worden war. Deshalb schränkte man ab 1. 11. 29 die Erzeugungsziffern wieder um 10 % ein[5]). Die Strafen für Quotenüberschreitungen betragen jetzt generell 1 Dollar pro Tonne für alle Gruppen[6]).

Privatwirtschaftlich gesehen war die I. R. G. für die deutsche Eisenindustrie ohne Frage ein Erfolg. Sie hat zusammen mit dem Kontingents- und Gebietsschutz-Abkommen den deutschen Eisenkartellen die Alleinherrschaft auf ihrem heimischen Markte in weitgehendstem Maße gesichert. Von den in den Jahren 1927/28 aus dem Ausland kommenden Mengen an Eisen und Stahl wurden über 85 % der Eiseneinfuhr, durch die deutschen Verkaufsverbände abgesetzt[7]). Von der deutschen Erzeugung wurden in den genannten Jahren ca. 20 bis 25 % direkt, weitere ca. 25 % im verarbeiteten Zustande exportiert[7]). Es konnten demnach ca. 50 % der Erzeugung, kaum von fremdländischer Konkurrenz gestört, zu guten Preisen abgesetzt werden. Weitere 25 % wurden der deutschen Weiterverarbeitung verkauft, auch ohne nennenswerte Konkurrenz, allerdings zu Weltmarktpreisen nach dem bekannten Avi-Abkommen von 1925, auf Grund dessen den Eisenverarbeitern die Spanne

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 224 vom 24. 3. 29.
[2]) Siehe Tabelle 11 im Anhang.
[3]) Siehe Tabellen 13, 14 im Anhang und graphische Darstellung auf Seite 61.
[4]) Frankfurter Zeitung Nr. 448 vom 19. 6. 29.
[5]) Frankfurter Zeitung Nr. 826 vom 5. 11. 29.
[6]) Frankfurter Zeitung Nr. 731 vom 1. 10. 29.
[7]) Otto Hoffmann a. a. O., Wirtsch. Kurve 1929, Heft I. Seite 48.

zwischen Inland- und Weltmarktpreis für die in weiterverarbeitetem Zustande exportierten, vom Stahlwerksverband bezogenen Eisenmengen zurückvergütet wird. —

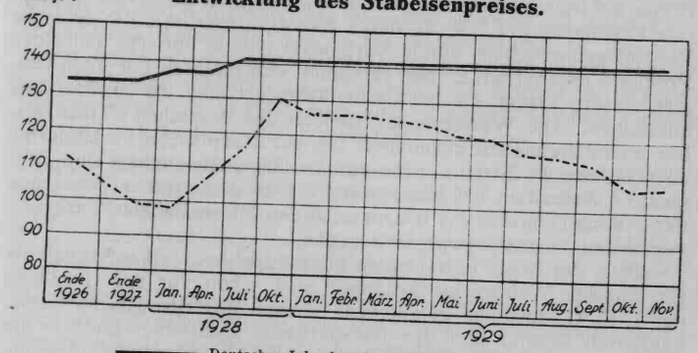
Im Laufe der ersten drei Kartelljahre hat die deutsche Eisenindustrie eine ansehnliche Summe[1]) an die Ausgleichskasse der I. R. G. abgeführt. Es ist zahlenmäßig nicht nachzuweisen aber unzweifelhaft anzunehmen, daß die „weitgehende Sicherung des Binnenmarktes", die den deutschen Kartellen eine vorteilhafte Preispolitik erlaubte, ihr im gleichen Zeitraum ungleich größere Vorteile gebracht hat.

Nicht in demselben Maße vorteilhaft war der Pakt für die gesamte deutsche Volkswirtschaft. Es müssen schon sehr wesentliche Erfolge für die Gesamtwirtschaft verzeichnet werden können, die die ohne Gegenleistung hinausgeflossenen riesigen Strafgelder wieder kompensieren. Sehr nachteilig wirkte sich sicherlich auch die gewaltsame Drosselung des deutschen Exportes aus. Es fragt sich aber, ob nicht bei Fortsetzung des schrankenlosen Wettkampfes auf dem Welteisenmarkt, wie er vor der Gründung der I. R. G. im Gange war, der Privat- und der Volkswirtschaft noch empfindlichere Verluste entstanden wären; ob nicht durch das andauernde Hereinfließen des billigen Eisens aus den Frankenländern weitere deutsche Eisenerzeugungsstätten zum Erliegen gekommen wären und die Volkswirtschaft weit schmerzlicher geschädigt worden wäre. — Der Einwand gegen die I. R. G., sie beraube die deutsche weiterverarbeitende Eisenindustrie billigerer Versorgungsmöglichkeiten[2]), wird durch das bereits erwähnte, zwischen der deutschen Eisen schaffenden und der Eisen verarbeitenden Industrie bestehende Rückvergütungs-Abkommen nur teilweise beseitigt.

Ungünstig bleibt infolge der internationalen Kartellierung der Großeisenindustrie die Lage der deutschen Eisenkonsumenten und die der Verarbeiter, soweit diese für den deutschen Markt produzieren. Sie müssen die weitaus höheren Inlandpreise bezahlen. Auf sie werden also die Kosten der Monopolisierung abgewälzt. Sie verspürten aber auch darüber hinaus die Folgen einer monopolistischen Preispolitik der nationalen Eisenkartelle. Seit etwa Mitte 1928 bis Mai/Juni 1929 galten die Weltmarktpreise als befriedigend[3]), obgleich sie noch ganz erheblich unter den deutschen Inlandpreisen lagen[4]).

[1]) Die Frankfurter Zeitung Nr. 29 vom 11. 1. 29 schätzt die Summe der in den ersten zwei Jahren von Deutschland geleisteten Zahlungen auf rund Mk. 38 Millionen. Die genauen Zahlen werden von der Deutschen Rohstahlgemeinschaft geheim gehalten.
[2]) Berkenkopf: Großeisenindustrie Seite 186.
[3]) Frankfurter Zeitung 1929. Nr. 384.
[4]) Siehe Tabellen 13/14 im Anhang.

Entwicklung des Stabeisenpreises.



Deutscher Inlandspreis ab Oberhausen.
Weltmarktpreis fob Antwerpen (1 sh = 1,02 Mk).

Wenn also die Weltmarktpreise nicht den Inlandspreisen angepaßt werden konnten, lag das wohl mit an der Höhe der deutschen Inlandspreise. Als die Weltmarktpreise sehr tief lagen, diente diese Tatsache neben dem Argument der Lohnerhöhung als Grund zu einer Steigerung der Inlandspreise[1]). Trotzdem behielt man nach Besserung der Auslandserlöse die hohen Preise bei, wohl weil inzwischen der Inlandsabsatz wieder zurückgegangen war. Hohe Preise für den Inlandskonsum bedeuten eine indirekte Erschwerung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft. Besonders der deutschen Eisen verarbeitenden Industrie erwächst auf ihrem Inlandsmarkt ein verschärfter Wettbewerb der mit niedrigen Weltmarktpreisen arbeitenden Fertigindustrie des Auslands. Für Deutschland ist es bei seinem Überangebot an Arbeitskräften gerade besonders wichtig, daß möglichst viele Rohstoffe im Inland veredelt werden, sowohl für den Eigenbedarf wie für den Export. Von einer billigen Versorgung der deutschen Eisen verarbeitenden Industrie hat die Eisen schaffende Industrie auf die Dauer selbst den größten Vorteil.

Wir sahen, daß ein reines Kontingentierungskartell[2]), also ein Kartell niederer Ordnung, mit Hilfe von Quoten und Strafzahlungen nur schwer und unvollkommen seinen Zweck: die Regulierung der Produktion erreicht. Die Konjunktur am heimischen Markt bestimmt für die betreffende Industrie die Exportneigung oder Abneigung, und diese setzt sich dann trotz zu zahlender Strafgelder durch, ja zu empfangende Strafgelder subventionieren gar noch den Export[3]), erhalten also das Überangebot und verschlechtern die

[1]) Siehe Tabelle 13 im Anhang.
[2]) Den Charakter eines Gebietskartells hat die I. R. G. nur in Bezug auf das Reservat der heimischen Märkte.
[3]) Otto Hoffmann a. a. O., Wirtschaftskurve 1929. Heft I. Seite 51.

Preise auf dem Weltmarkt. Die deutsche Gruppe erstrebte deshalb eine Ergänzung der I. R. G. durch Exportkartelle, wie die deutsche Rohstahlgemeinschaft durch Verkaufssyndikate für die einzelnen Produkte ergänzt wird. Sie versprach sich dadurch vor allen Dingen bessere Preise, die bei Quotenüberschreitung die Strafzahlung ausglichen. Die Westeuropäer standen den deutschen Plänen bisher wenig freundlich gegenüber. In der Hauptsache verhinderten aber bislang die Streitigkeiten um die einzelnen Quoten eine Einigung[1]). Außerdem ließ die erwähnte 1928 eingetretene Besserung der Weltmarktpreise das Interesse an den internationalen Verkaufsverbänden vorerst etwas zurückgehen.

Zwei der heute bestehenden internationalen Verkaufssyndikate für einzelne Walzwerkserzeugnisse sind schon vor der Gründung der I. R. G. zustande gekommen, nämlich das europäische Schienenkartell (Erma) und der internationale Röhrenverband. — Im Dezember 1926 trat der Deutsche Stahlwerks-Verband, der am 12. 3. 1926 als Nachfolgerin des internationalen Schienenkartells der Vorkriegszeit gegründeten Erma (European Rail Makers' Association) bei. Die Gesamtquote von 1,04 Millionen Tonnen Erzeugung wurde wie folgt aufgeteilt[2]): England 43 %, Deutschland und Frankreich je 19,5 %, Belgien 11 %, Luxemburg 7 %. Die später beigetretenen Tschecho-Slowakei, Ungarn und Oesterreich (mitteleuropäische Gruppe) erhielten außerdem eine Gesamtquote von 4 %. Die Erma ist ein reines Exportkartell für Eisenbahn-Oberbau-Material; die Inlandsmärkte sind den einzelnen Mitgliedern vorbehalten. Die Zentrale des Kartells in London weist den Mitgliedern im Rahmen ihrer Quote Aufträge zu, ohne selbst Vertragspartner zu werden. Dies überläßt sie den heimischen Verbänden oder, wo solche nicht bestehen, den Herstellern. Die Preise werden in Form von Mindestpreisen vorgeschrieben[4]). Die Vereinigten Staaten von Amerika waren das wichtigste Außenseiterland der Erma. In Kanada und den kleineren europäischen Produzentenländern übersteigt der Schienenbedarf die Erzeugung wesentlich und liegt deshalb kein Interesse zum Anschluß an das internationale Kartell vor. U. S. A. ist seit der weiter unten zu beschreibenden Vertragserneuerung im Jahre 1929 Kartellmitglied.

Der Internationale Röhrenverband ist am 1. 7. 26 ins Leben getreten. Auch in diesem Kartell besteht gegenseitiger Territorialschutz, während die übrigen Märkte von jeweils bestimmten Gruppen beliefert werden. Im Gegensatz zum Schienenkartell ist neben dem Auslandsabsatz auch der Inlandsabsatz kontingentiert. Die Preisstellung im Inland ist freigegeben; für den Export sind jedoch bindende Preise festgesetzt. Außerdem findet halbjährlich noch ein Ausgleich der Ausfuhrerlöse statt. Für Quotenüberschreitung sind lt. Vertrag Mk. 30,— pro Tonne an die Kartellkasse abzuführen. Tatsächlich hat in den letzten Jahren für die Strafgelder keine Abrechnung stattgefunden, so gering waren anscheinend die dafür abzuführenden Summen[1]), ein Zeichen für das gute Funktionieren des Kartells und eine gerechte Quotenaufteilung. Im einzelnen sind die Beteiligungen[2]):

Gruppe A:	Deutscher Röhrenverband	zus. 74,001%
„ B:	Tschechischer Röhrenverband . . .	dav. Deutsch.
„ C:	Bismarckhütte (Polen)	ca. 60%[3])
„ D:	Frankreich, Belgien u. das Saargebiet . . .	25,3%
„ E:	Ungarn (Manfred Weiss)	0,656%

Ende 1927 traten auch die polnischen Röhrenwerke, soweit sie noch nicht Mitglied waren, dem Röhrenkartell bei. Bei seiner Erneuerung am 11. 4. 29 ging das kontinentale Syndikat, wie wir noch sehen werden, weit über seinen bisherigen Rahmen hinaus und traf weitgehende Abmachungen mit seinen bis dahin wichtigsten Außenseitern: England und U. S. A.

Das einzige Verkaufssyndikat, das auf die genannten Bestrebungen in der I. R. G. zurückgeführt werden kann, ist das Internationale Walzdrahtkartell. — Für Walzdraht bestanden bereits seit Anfang 1926 zwischen dem Deutschen Walzdrahtverband und dem Belgischen Walzdrahtverband lose Vereinbarungen über Mindestpreise auf den Heimatmärkten[4]). Im Oktober 1926 erweiterte man unter Hinzuziehung der franz. Drahtwalzwerke diese Abmachungen durch Festsetzung von Mindest-Exportpreisen[4]). Am 10. Juni 1927 unterzeichneten Deutschland, Frankreich, Belgien und Luxemburg den Vertrag zu einem Internationalen Walzdraht-Syndikat. Aber erst am 1. 10. 1927 konnte der Vertrag nach Überwindung vieler Schwierigkeiten in Kraft treten[5]). Man legte für das Syndikat eine provisorische Laufzeit von 6 Monaten fest[6]), die zunächst bis zum 30. 6. 29[7]), im April 1929 bis Ende 1931 verlängert wurde[8]). An der Aufbringung der Gesamtquote (Inland- und Auslandabsatz) ist Deutschland mit 55 %, Frankreich mit 22 %, Belgien mit 16 % und Luxemburg mit 7 % beteiligt[9]). Die deutsche Quote gilt bei der großen deutschen Kapazität für Walzdraht als unzureichend. — Das Abkommen sichert den Mitgliedern gegenseitigen Heimatschutz zu[10]). Die Exportpreise werden jeweils festgelegt,

[1]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 183.
[2]) siehe dazu auch Seite 86 und 91.
[3]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 189.
[4]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 190.

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 313 vom 28. 4. 29.
[2]) Berkenkopf: Großeisenindustrie a. a. O., Seite 191.
[3]) Gruppe A kann ihre Quote auch in deutschen Werken, die in der Tschecho-Slowakei liegen, ausnutzen.
[4]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 194.
[5]) Frankfurter Zeitung Nr. 811 vom 29. 10. 28.
[6]) Industrie- und Handelszeitung vom 1. 11. 27. Nr. 256.
[7]) Frankfurter Zeitung Nr. 807 vom 27.10. 28.
[8]) Frankfurter Zeitung Nr. 314 vom 28. 4. 29.
[9]) Industrie- und Handels-Zeitung vom 1. 11. 27. Nr. 136.
[10]) Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 105 vom 5. 5. 29.

während die Preisstellung auf dem Inlandsmarkt den Mitgliedern freisteht. Für Überschreitung der Kontingente ist eine Abgabe von 5 sh pro Tonne festgelegt, doch sollen die Strafzahlungen erst nach Vertragsablauf abgerechnet werden[1]). Für die Exporterlöse ist wie beim Internationalen Röhrenverband eine Durcheinanderverrechnung vorgesehen[1]). Mit den österreichischen, tschechoslowakischen und ungarischen Drahtwalzwerken bestehen Preisabsprachen[2]).

Nur kurze Zeit bestanden haben zwei weitere internationale Kartelle für einzelne Walzwerkserzeugnisse: die Internationale Drahtgemeinschaft und die Internationale Bandeisen-Gemeinschaft.

Auf dem Gebiete der Drahtverfeinerung hatten schon 1926 losere Abmachungen zwischen den deutschen, belgischen und holländischen Drahtwerken bestanden[3]), die im Frühjahr 1927 zum Abschluß der Internationalen Drahtgemeinschaft führten, der auch die österreichischen, tschechischen und dänischen Erzeuger beitraten. Die Inlandsmärkte waren den Mitgliedern vorbehalten. Nur der Export, der zu festgesetzten Preisen und Bedingungen zu erfolgen hatte, wurde von der Gemeinschaft kontingentiert. Die Ausfuhrerlöse wurden von Zeit zu Zeit ausgeglichen. Deutschlands Quote in diesem Kartell betrug ca. 55 %[4]), Frankreich war kein Mitglied der Internationalen Drahtgemeinschaft. Schon im Oktober 1927 löste sich die Drahtgemeinschaft infolge Meinungsverschiedenheiten unter den belgischen Drahtwerken wieder auf. Alle Bemühungen zur Wiederherstellung des Kartells blieben bisher erfolglos, doch stehen die früheren Kartellmitglieder bezgl. der Preisstellung noch in ständiger Verbindung[5]).

Von Oktober 1928 bis zum 1. 7. 29 bestand eine internationale Preiskonvention für Bandeisen und Röhrenstreifen, der die deutschen, französischen, belgischen und luxemburgischen Erzeuger angehörten[6]). Am meisten interessiert an dem Abkommen waren die belgischen Werke, da der belgische Markt nur wenig Bandeisen und Röhrenstreifen aufnehmen kann, und das meiste Material ausgeführt werden muß. Trotzdem traten nach eingetretener Verflauung des Absatzes die belgischen Werke, die inzwischen ihre Bandeisenproduktion noch weiter ausgebaut hatten[7]), aus[8]), da die Vereinigung den Belgiern nicht genug Bewegungsfreiheit ließ, um ihre erhöhte Produktion auf dem Weltmarkt abzusetzen. Das bedeutete das Ende der internationalen Bandeisenvereinigung. Es ist aber anzunehmen, daß auch hier die gerissenen Fäden eines Tages wieder neu geknüpft werden.

[1]) Berkenkopf: Großeisenindustrie a. a. O., Seite 195.
[2]) Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 105 vom 5. 5. 29.
[3]) Berkenkopf a. a. O., Seite 195.
[4]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 195.
[5]) Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 105 vom 5. 5. 1929 und Nr. 515 vom 13. 7. 29.
[6]) Frankfurter Zeitung 826, vom 3. 11. 28.
[7]) Frankfurter Zeitung 539 vom 22. 7. 29.
[8]) Frankfurter Zeitung 515 vom 13. 7. 29.

Fernerhin ist hier noch ein Heimatschutzabkommen zu erwähnen, das Mitte 1927 zwischen Mannesmann als dem Bevollmächtigten aller deutschen Fein- und Schwarzblechwalzwerke einschließlich Saargebiet einerseits und den Tschechoslowakischen Feinblechwalzwerken der Alpinen Montan-Gesellschaft, dem Verkaufs-Kontor der österreichischen Hüttenwerke und dem Budapester Werk Manfred Weiß andererseits getroffen wurde[1]).

Den deutschen Erzeugern ist neben dem deutschen Reichsgebiet noch der Freistaat Danzig überlassen. — Diesem Gebietsschutzabkommen traten kurz darauf noch die französischen, belgischen und luxemburgischen Feinblech-Erzeuger, soweit sie Mitglieder der I. R. G. sind, (also nicht die reinen Feinblechwalzwerke) bei[2]).

Die schon seit langer Zeit schwebenden Verhandlungen zur Einbeziehung Deutschlands in die westliche Roheisen-Entente, einem zentralen Verkaufssyndikat für Gießerei-Roheisen, dem Frankreich, Belgien und Luxemburg angehören, konnten bisher nicht zum erfolgreichen Abschluß gebracht werden. Der Deutsche Roheisen-Verband hatte bislang nur verhältnismäßig wenig Interesse an einer Festlegung seines Roheisenexportes[3]), besonders wenn dies nur für eine Sorte, für Gießerei-Roheisen, der Fall ist, während die übrigen Roheisen-Arten (Hämatit, Spiegeleisen usw.) nicht erfaßt werden[4]). Immerhin besteht zwischen den Deutschen und der westlichen Roheisengemeinschaft eine Art gentlemen-agreement[5]), und es scheint auch der Deutsche Roheisenverband der Gründung einer umfassenden „Preisgemeinschaft für den Export in Gießerei-Roheisen", vielleicht auch einem internationalen Verkaufs-Syndikat für die zu exportierenden Mengen dieses Erzeugnisses neuerdings geneigter zu sein[5]).

Sehr langsam kommen in der Weltkohlenwirtschaft die Bestrebungen zu einer internationalen Verständigung weiter. Der Hauptgrund für diesen nur langsamen Fortschritt des Verständigungsgedankens dürfte neben den noch zu schildernden sachlichen Schwierigkeiten in der augenblicklichen gebesserten Lage des Kohlengewerbes aller europäischen Länder zu suchen sein, wie sie sich in der Besserung der Preise und Steigerung der Förderziffern im ersten Halbjahr 1929 ausdrückt[6]). Jedoch haben die zurückliegenden überaus kritischen Jahre die meisten Kohlen produzierenden Länder von der Notwendigkeit eines engen Zusammenarbeitens überzeugt. — Eingehend hat zu Beginn des Jahres 1929 der ständige Wirtschaftsausschuß des Völkerbundes in Genf die

[1]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 155 vom 6. 7. 27. zitiert nach Kartellrundschau 1927, Seite 517.
[2]) Frankfurter Zeitung Nr. 867 vom 8. 9. 27. zitiert nach Berkenkopf, Großeisenindustrie, Seite 197.
[3]) Frankfurter Zeitung Nr. 218 vom 22. 3. 29.
[4]) Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 196.
[5]) Frankfurter Zeitung Nr. 399, vom 31. 5. 29.
[6]) P. Klöckner in der Oktober-Hauptversammlung der Klöcknerwerke A.-G. lt. Köln. Zeitung Nr. 575b vom 20. 10. 29.

internationale Kohlenwirtschaft untersucht und die wichtigsten Ursachen, die zu der inzwischen erheblich gemilderten europäischen Kohlenkrise geführt haben — Amerikas Kohlenbergbau war kaum davon betroffen — in einem Bericht niedergelegt. Den wichtigsten Grund sieht man in dem Stillstand des Verbrauchs, den man auf die bekannte Konkurrenz anderer Energiequellen und auf wärmewirtschaftliche Fortschritte zurückführt[1]). Dieser Verbrauchsstillstand ist um so bedeutungsvoller, als der Bergbau wegen des allmählich teuerer werdenden Abbaus der Kohle (größere Tiefe u. a.) zur Aufrechterhaltung seiner Rentabilität steigende Preise braucht[2]). Der Ausschuß glaubt nicht, daß die Verbilligung der Kohle zu einem Ausweg aus der Krise führe, da die Abnehmer der Kohle, die soviel kaufen wie sie brauchen, wohl bei teueren Preisen ihren Verbrauch einzuschränken suchen, bei niedrigen Preisen aber auch nicht mehr abnehmen, als sie benötigen[2]). Eine Initiative des Völkerbundes zur Herbeiführung eines europäischen Uebereinkommens der Kohleproduzenten lehnt der Ausschuß ab[2]). — Der Völkerbundsbericht betont die Ursachen auf der Absatzseite, jedoch sind auch auf der Produktionsseite wichtige Gründe für das Mißverhältnis auf dem Markt festzustellen. Bei dem verringerten Absatz ist nämlich die Förderfähigkeit seit 1913 noch weiter gesteigert, und zwar nicht nur in den eigentlichen Kohlenbezirken, sondern gerade in den Gebieten, die früher keine oder nur eine unzureichende Förderung aufzuweisen hatten[3]). Der Krieg und die Kohlenknappheit nach Kriegsende zwangen diese Gebiete zum Ausbau ihrer Förderung; später suchten sie ihren erreichten Umfang und damit die investierten Kapitalien zu erhalten und staatliche Hilfsmaßnahmen aller Art, wie sie auch in den eigentlichen Kohlenländern üblich wurden, erhielten und steigerten das Überangebot.

Steinkohlenförderung 1927 und 1928.

	Steinkohlenförderung				Steinkohle[4])	
	in Mill. t 1927	in Proz. von 1913	in Mill. t 1928	in Proz. von 1913	Ausf. 1927	Einf. 1927
Deutschland	153,6	109,1	150,9	107,2	39,1	7,2
Saargebiet .	13,6	103,0	13,1	99,2	—	—
England . .	255,3	87,5	241,3	84,2	51,9	2,5
Frankreich .	51,8	118,7	51,4	117,5	5,1	26,3
Belgien . .	27,6	121,1	27,5	120,6	4,7	13,2
Holland . .	9,3	489,5	10,7	583,7	6,4	9,7
Tschechei .	14,7	94,9	15,2	97,9	2,9	2,0
Polen . . .	37,9	93,8	40,5	99,0	10,8	0,1

[1]) Siehe Seite 9 und 10.
[2]) Magazin der Wirtschaft 1929, Seite 815.
[3]) Holland hatte nach dem Rhein.-Westf. Wirtschaftsdienst Nr. 91 vom 17. 8. 29 im Jahre 1928 eine Förderung von 10,8 Millionen Tonnen gegen 1,8 Millionen Tonnen im Jahre 1913.
[4]) einschließlich Koks und Briketts.

Der Besitz einer bedeutenden Steinkohlenbergbau betreibenden Industrie wurde für das betreffende Land nicht selten zur Last; die reinen Kohlen verbrauchenden Länder genossen erhebliche Vorteile. Es wird der Verlust, den die drei wichtigsten europäischen Kohlenexportländer — Deutschland, England und Polen — im Jahre 1928 erlitten haben, auf 400 Millionen Mark geschätzt, von denen auf England allein über 220 Millionen Mark entfallen[1]).

Die schärfsten Kämpfe spielten sich in den verflossenen Jahren in Holland zwischen England und dem Ruhrgebiet ab. Durch dauernde Preisermäßigungen suchte man den Gegner aus dem Geschäft zu drängen und fügte sich damit selbst die empfindlichsten Verluste zu. Die Umlage des Kohlensyndikates stieg von Monat zu Monat. Die englische Ausfuhr stieg im Laufe des Jahres 1927 in der Menge und sank im Wert[2]). Auch auf den übrigen Absatzmärkten gab es erbitterte Konkurrenzkämpfe. In Belgien rivalisierten die heimische Industrie, England und das Ruhrgebiet; in den nordischen Ländern England, Polen und Oberschlesien; in der Schweiz stießen England, Frankreich, Deutschland, Holland und Polen aufeinander und in Süddeutschland das Saargebiet, das Ruhrrevier, England und zeitweise auch Holland[2]). Auf all diesen Märkten herrscht der Kampf weiter fort, wenn auch gegenwärtig in gemilderter Form. —

Das Ruhrgebiet steht im Vergleich mit anderen Kohlenrevieren nicht einmal ungünstig da, da es über einen großen Inlandsmarkt verfügt, der ihm den größten Teil seiner Förderung zu befriedigenden Preisen abnimmt und weil es etwa ein Drittel seiner Förderung verkokt und ihm durch die Verkokung erhebliche Sondergewinne zufallen[3]). Dafür hat es allerdings auf der anderen Seite mit höheren Selbstkosten (soziale Abgaben, Steuern, Reparationslasten, Frachten, hoher Lohn, Kapitalzins usw.) zu rechnen. Allein der Unterschied in der Arbeitszeit zwischen England (7 Stunden „vor Ort") und dem Ruhrgebiet (6 Stunden 15 Minuten „vor Ort") macht eine Mehrbelastung von Mk. 2,— bis Mk. 2,50 je Tonne aus[4]). In der Zeit von 1924 bis 1928 stiegen an der Ruhr die Selbstkosten durch Lohnerhöhung, neue Steuern usw. um rund 7 %, während England im gleichen Zeitraum seine Kohlenselbstkosten durch Verlängerung der Arbeitszeit, Lohnabbau, frachtliche Maßnahmen usw. um 10,7 % herabsetzen konnte[4]). Diese hohen Selbstkosten im Ruhrgebiet sind nur tragbar infolge der dort durchgeführten weitgehenden Mechanisierung des Kohlenabbaus und des damit gesteigerten Effektes. Während an der Ruhr 90 % der Förderung auf

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 42, vom 16. 1. 29.
[2]) Franken: Probleme der europäischen Kohlenverständigung in: Ruhr und Rhein 1928, Seite 783.
[3]) Frankfurter Zeitung Nr. 42 vom 16. 1. 29.
[4]) Rhein.-Westf. Wirtschaftsdienst 1929 Nr. 91, vom 17. 8. 29.

mechanischem Wege gewonnen werden, ist dies in England nur bei 30 % der Kohlenförderung der Fall[1]). Darin steckt allerdings noch eine starke Reserve für England. —

Daß es trotz des starken Bedürfnisses der europäischen Kohlenländer noch zu keinem allgemeinen Interessenausgleich gekommen ist, erklärt sich, wie schon erwähnt, mit aus der Menge der zu überwindenden sachlichen Schwierigkeiten[2]). Wohl sind Ansätze zu einer Verständigung vorhanden. So weiß die Frankfurter Zeitung[3]) von einem Teilabkommen zu berichten, das zwischen dem holländischen Bergbau und dem Rhein.-Westf. Kohlensyndikat zur Vermeidung gegenseitiger Konkurrenz auf den gemeinsamen Absatzmärkten getroffen ist und das auch die Höhe der Verkaufspreise bestimmt. Ein gleiches Übereinkommen soll zwischen Holland und Belgien getroffen sein. Für die polnische Einfuhr nach Deutschland sieht der in Kürze zu erwartende deutsch-polnische Handelsvertrag eine Kontingentierung vor. Doch bis zu einer internationalen bezw. europäischen Kartellierung der Steinkohle ist noch ein weiter Weg.

Eine Erleichterung zur Verständigung verspricht man sich von dem Fortschritt der Kartellierung im Ausland. In Belgien besteht seit dem 1. 7. 29 ein Kohlenkontor[4]). Auch in England marschiert der Zusammenschlußgedanke, der von der derzeitigen Regierung lebhaft gefördert wird, und man darf wohl im Laufe der nächsten Zeit mit dem Zustandekommen einer englischen Kohlenkartellierung rechnen[5]). Es fragt sich aber, ob nicht der englische Bergbau zunächst seine durch die nationale Kartellierung verstärkte Stoßkraft ausnutzen wird, um die übrigen Wettbewerber, in erster Linie also das Ruhrgebiet, auf dem Weltmarkt zu verdrängen. Erst auf diesen verschärften Wettkampf wird eine deutsch-englische Verständigung folgen, die Ausgangspunkt und Kernstück für ein umfassendes europäisches Kohlenkartell sein muß.

Das Kernproblem für ein internationales Kohlenkartell wird die Beteiligungsfrage bilden. Hoffentlich hat der deutsche Kohlenbergbau aus den betrüblichen Folgen der deutschen Quotierung in der I. R. G. gelernt, welchen Hemmschuh eine zu kleine Quote für die Industrie und das beteiligte Land darstellt. Die Festlegung der Absatzgebiete wird viele Schwierigkeiten bereiten, umsomehr, als ein gegenseitiger Territorialschutz nicht zu erwarten ist.

Erschwert wird die Lösung dieser Frage durch das Sortenproblem. So können Frankreich, Belgien und auch Holland in man-

[1]) Rhein.-Westf. Wirtschaftsdienst Nr. 18 vom 12. 2. 29.
[2]) Darauf weist auch Klöckner in seiner auf der Hauptversammlung der Klöckner-werke A.-G. gehaltenen Rede hin lt. Köln. Zeitung Nr. 575b vom 20. 10. 29.
[3]) Frankfurter Zeitung Nr. 289 vom 19. 4. 29.
[4]) Frankfurter Zeitung Nr. 413 vom 6. 6. 29.
[5]) Lt. Köln. Zeitung Nr. 616b vom 10. 11. 29 sollen Distriktssyndikate gebildet werden, die von einem Gesamtsyndikat zusammengefaßt werden.

chen Sorten exportieren, während sie auf die Einfuhr anderer Sorten, in der Hauptsache Kokskohlen, nicht verzichten können. Hinzu kommt die Konkurrenz unter den Kohlensorten selbst. Je nach der Höhe der Preise für die einzelne Sorte wechselt der Verbraucher nicht selten den Bezug.

Überhaupt wird die Festlegung der Kohlenpreise bei der schon gestreiften Verschiedenheit der Selbstkostenhöhe in den einzelnen Revieren erhebliche Schwierigkeiten bereiten. Die Gebiete mit hohen Gestehungskosten müssen hohe Preise fordern, die günstiger gelagerten Gebiete werden sich dagegen sträuben, durch zu hohe Preise Absatzeinbußen einstecken zu müssen. Neben diesen Hauptfragen werden noch eine Unzahl von Nebenfragen, besonders bezüglich der Kartellkonstruktion zu lösen sein. Darüber wird noch eine geraume Zeit vergehen, aber die Einsicht der Notwendigkeit des Zusammenschlusses, wie sie heute bereits in den meisten beteiligten Kreisen herrscht, wird die Lösung finden.

Das Rhein.-Westf. Kohlensyndikat erklärt in einem Marktbericht des Jahres 1928, es begrüße „einen Zusammenschluß des ganzen englischen Bergbaus, der es allein ermögliche, zu Vereinbarungen zu kommen, die in irgend einer Form den jetzigen scharfen Wettbewerb der Kohlen-Exportländer mäßigen.“[1]) Der englische Kohlenbergbau bezeugte kürzlich seine Geneigtheit zu einem Zusammenarbeiten mit den übrigen europäischen Kohlenländern durch die Entsendung einer Kommission nach Deutschland, um mit der polnischen und deutschen Kohlenindustrie bezgl. der erwünschten Verständigung Fühlung zu nehmen[2]).

Vielleicht wird man erst auf dem Umweg über losere Absprachen zu einem festen internationalen Kartell kommen, das dann hoffentlich auch den widersinnigen Zustand, daß in vielen Fällen der Kohlenkonsument des kohlenbergbaulosen Landes billigere Kohle erhält, als der des Erzeugerlandes, beseitigt. Einen Mißbrauch der bei einem Zusammenschluss der europäischen Kohlenerzeuger entstehenden Monopolstellung haben die Verbraucher kaum zu befürchten, da die Kohlenproduzenten eine Überspannung der Preise wegen des zu erwartenden Konsumrückganges vermeiden müssen. Hohe Kohlenpreise werden eine noch weitergehende Heranziehung anderer Energiequellen wie Braunkohle, Erdöl usw. zur Folge haben („Surrogatkonkurrenz“) und auch bald außereuropäische, vor allem amerikanische, Kohle auf den europäischen Markt locken.

[1]) Ruhr und Rhein-Wirtschaftszeitung 1928, Seite 1108.
[2]) Frankfurter Zeitung Nr. 676 vom 11. 9. 1929.

2) Veränderungen in der nationalen Kartellierung.

Seit seinem Inkrafttreten am 30. 4. 1925 war der Vertrag des Rhein.-Westf. Kohlensyndikates recht bedeutsamen Änderungen unterworfen. Aus rechnungstechnischen und wirtschaftlichen Gründen erwies sich die Aufteilung der Verkaufsbeteiligung in eine solche für das unbestrittene und eine für das bestrittene Gebiet als unzweckmäßig. Nach dem ursprünglichen Vertrag war jedes Mitglied entsprechend seiner Beteiligungsziffer und dem jeweiligen Beschäftigungsgrad zur Lieferung seines Anteils für das unbestrittene Gebiet verpflichtet, während ihm die Lieferung seiner Auslandsbeteiligung freistand. Dementsprechend wurde auch keine einheitliche Umlage erhoben, sondern im bestrittenen Gebiet wurden die Mindererlöse von den an diesem Geschäft beteiligten Zechen getragen, und lediglich für die Geschäftsunkosten vom Syndikat ein Preisabzug gemacht. Die Mindererlöse im unbestrittenen Gebiet dagegen — auch im unbestrittenen Gebiet konnte und kann das Syndikat in sehr vielen Fällen nicht die vollen, ihm vom Reichskohlenrat zugebilligten Preise hereinholen — wurden durch eine Umlage nach dem Absatz in das unbestrittene Gebiet und nach der Entnahme auf Verbrauchsbeteiligung gedeckt. —

Die Abänderungsbeschlüsse der Syndikatsversammlung vom 29. 12. 26 beseitigten rückwirkend zum 1. 4. 26 die Unterteilung der Verkaufsbeteiligung in der obengeschilderten Weise. Der Hauptgrund dafür war die allgemeine Unzufriedenheit der Zechen mit der geldlichen Abrechnung für das bestrittene Gebiet. Trotzdem nämlich an und für sich die Lieferung in diesem Fall freiwillig war, mußte die Zeche, wenn sie sich einmal verpflichtet hatte, zu den bekanntgegebenen Bedingungen bestimmte, aufgeführte Sortenmengen zu liefern, bei Nichtausführung an sie herausgegebener Aufträge im Rahmen der allgemeinen Auslandsbeschäftigung[1]) Geldbußen zahlen, die den für das bestrittene Gebiet überbeschäftigten Mitgliedern zugeführt wurden. Man wollte damit einen Anreiz zur Verstärkung des Exports schaffen, erreichte aber nur, daß die Zechen ihre Wünsche zur Lieferung ins bestrittene Gebiet niedrig bemaßen, um in eine Überbeschäftigung und damit zu Prämien zu kommen. Trotz der erfolgten Vereinheitlichung der Verkaufsbeteiligung wurde aber zuerst für die beiden Gebiete noch keine einheitliche Umlage erhoben. Jetzt wurden die Mindererlöse im bestrittenen Gebiet und die entstandenen Geschäftsunkosten durch eine Umlage nach dem gesamten Absatz auf die Verkaufsbeteiligung aufgebracht und die Mindererlöse im unbestrittenen Gebiet durch eine Umlage nach dem Gesamtabsatz auf Verkaufs- und der Entnahme auf Verbrauchsbeteiligung gedeckt. Seit dem 1. Juni 1927

[1]) Diese lag zeitweise sehr hoch, z. B. im September 1926 gelegentlich des englischen Streiks bei 230 Prozent, während die Inlandsbeteiligung zur selben Zeit auf ca. 40 Prozent eingeschränkt war lt. Kartellrundschau 1927, S. 353.

ist die Umlage wieder zusammengefaßt und wird, wie in früheren Syndikatsverträgen, auf den ganzen auf Verkaufs- und Verbrauchsbeteiligung in Anrechnung kommenden Absatz erhoben; die Einteilung in bestrittenes und unbestrittenes Gebiet ist also von dem Tage an nur noch für die Frage des Absatzes (Handelsfrage) von Bedeutung. Obwohl die ursprüngliche Regelung der Umlageaufbringung einleuchtender war, daß nämlich die am Export Interessierten in dem Maßstabe ihres Interesses die im Auslande bezw. im bestrittenen Gebiet zu erzielenden niedrigen Preise erhielten, also das Exportrisiko trugen, stellte die Neuregelung für das einzelne Mitglied vorerst keine wesentliche Veränderung dar. Durch den stark eingeschränkten Inlandsabsatz waren ziemlich alle Syndikatsmitglieder am Export gleich interessiert, und es entstand jetzt keine nennenswerte Verschiebung ihrer Gesamteinnahmen aus dem Kohlenverkauf durch die veränderte Kostenaufbringung. Um den Nachteil, in dem sich die Hüttenzechen durch die gleich starke Heranziehung ihres Selbstverbrauchs zu der jetzt höheren allgemeinen Umlagezahlung befanden, einigermaßen auszugleichen, drückten sie es durch, daß mit dem 1. 6. 1927 auch der bis dahin bestehende stärkere Einschränkungssatz ihrer Verkaufsbeteiligungsziffer bei notwendig werdender Verringerung der Verkaufsbeteiligung fortfiel.

Die im Mai 1928 dem Ruhrbergbau vom Reichskohlenrat wegen der stattgefundenen Lohnerhöhung und Arbeitszeit-Verkürzung zugestandeneKohlenpreiserhöhung um rund 2,36 p. t. ließ die Gemischten Werke die volle Belastung des Selbstverbrauchs mit der Umlage jedoch wieder viel drückender empfinden. Die Preiserhöhung war nämlich tatsächlich nur in einem kleinen Teile des unbestrittenen Gebietes voll hereinzubekommen. Man mußte in den meisten Fällen Preiskonzessionen machen, wenn man die Aufträge nicht der englischen und übrigen Konkurrenz überlassen vollte. Das führte, um im Ausdruck des Syndikats zu sprechen, zu einer starken „Subventionierung" der Inlandspreise und weiter zu einer enormen Erhöhung der Umlage. Während noch im Juni 1927 monatlich Mk. 0,95 p. t. aufzubringen waren, stieg im Mai 1928 der Satz auf Mk. 2,20 und erreichte im November 1928 einen Höchststand von Mk. 2,45.

Die Hüttenzechen wehrten sich gegen die hohe Umlage, die sie ja auch für ihre Entnahme auf Selbstverbrauchsbeteiligung zahlen mußten. Sie machten geltend, daß in erster Linie die auf den Markt kommenden Mengen die Kosten für die Subventionierung

zu tragen hätten und forderten deshalb eine Senkung der Verrechnungspreise, also der Preise, die die Zechen für ihre Lieferungen vom Kohlensyndikat vergütet bekommen. Diese Preise werden laut Syndikatsvertrag durch Abzug eines bestimmten vom Syndikat für die einzelnen Zechen festzusetzenden Prozentsatzes, heute sind es durchweg 6 %, für Handelskosten des Syndikats und der Syndikats-Handelsgesellschaften von den vom Reichskohlenrat festgesetzten Höchstpreisen errechnet. Bei Erniedrigung der Verrechnungspreise wären also die Einnahmen der Zechen für die verkauften Mengen geringer geworden, dafür hätte aber die Umlage heruntergesetzt werden können. Deshalb stellten die Verein. Stahlwerke, Klöckner, Krupp und die Gutehoffnungshütte, die zusammen die Mehrheit im Syndikat innehaben, den Antrag, die am 1. Mai eingetretene Erhöhung der Verrechnungspreise rückgängig zu machen und die vor diesem Zeitpunkt gültigen Sätze beizubehalten. Dieser Antrag wurde am 14. 11. 28 angenommen. Die reinen Zechen beriefen aber daraufhin ein Schiedsgericht, da sie in der Neuregelung eine Verletzung der Syndikatssatzungen erblickten. Das Schiedsgericht schloß sich der Ansicht der reinen Zechen an und es blieb bei den erhöhten Verrechnungspreisen und der hohen Umlage.

Durch die erfolgten Stillegungen und Quotenübernahmen sowie durch Zusammenschlüsse und Angliederungen hat sich im Laufe der Jahre die zu Beginn des Vertrages bestehende Verteilung der Gesamt-Beteiligungsziffer im Syndikat sehr erheblich verändert. Der letzte Stand vom 1. Oktober 1929 ist aus Tabelle 3 im Anhang zu ersehen.

Der Vertrag des Roheisenverbandes wurde vor seinem Ablauf bis zum 31. 12. 31 verlängert[1]). Die Konstruktion dieses Kartells blieb unverändert[2]). Die seit 1926 stark gehobenen Quoten zeigen deutlich das in der Eisenhütten-Industrie wieder stärker gewordene Bedürfnis, Roheisen zu verkaufen, anstatt es zu verarbeiten. Trotzdem beträgt die Gesamtjahresquote für den Verkauf im Roheisenverband nur eine Hochofenleistung von etwa 1½ Monaten[3]). Der weitaus größere Teil der Roheisenproduktion wird also auch jetzt noch in eigenen Betrieben weiterverarbeitet. — Aus der stark gesunkenen Mitgliederzahl ist klar der inzwischen stattgefundene Aufsaugungsprozeß ersichtlich.

[1]) Kartellrundschau 1927, Seite 136.
[2]) Siehe Seite 14 ff.
[3]) Kartellrundschau 1928, Seite 523. (Die Roheisenproduktion Deutschlands schwankte 1928 zwischen 1 und 1,2 Millionen Tonnen monatlich).

Beteiligungsziffern im Roheisen-Verband.

(Versandbeteiligung) ab 1. 4. 1928[1]).

Ver. Stahlwerke . .	742 963 t	Stahlwerk Becker .	85 000 t
Buderussch. Eisenw. .	46 100 t	Ostd. Roheisensyndik.	102 600 t
Eis. u. Stahlw. Hoesch	28 374 t	Geisweider Eisenw. .	15 480 t
Eschw. Bergw-Ver. .	32 878 t	Friedrichsh. Herdorf	36 880 t
Klöcknerwerke . . .	90 989 t	Kölsch-Fölzer-Werke	16 000 t
Gutehoffnungshütte .	59 385 t	Peipers & Co. . . .	13 000 t
Henrichshütte,		Storch & Schöneb. .	23 000 t
Niederscheld. H. .	69 100 t	Birlenbacher H. . .	10 311 t
Oberscheld.	17 320 t	Niederdreisb. H. . .	7 293 t
Hochofenw. Lübeck .	238 340 t	Gewerksch. Alte	
Krupp A.-G.	113 359 t	Herdorfer Hütte .	7 400 t
Mathildenhütte . . .	23 000 t	Gew. Grünebacherh.	6 171 t
Norddeutsche H. . .	91 440 t	Duisburger Kupferh.	56 420 t
			1 932 803 t[2])

Auch die im Stahlwerksverband zusammengefaßten Kartelle der deutschen Eisenindustrie: Die Deutsche Rohstahl-Gemeinschaft als Kontingentierungskartell, der A-Produktenverband, der Stabeisenverband, der Grobblechverband und die Bandeisenvereinigung als Verkaufssyndikate, ferner die beiden übrigen Verkaufssyndikate für B-Produkte: der Walzdrahtverband und der Röhrenverband — der schon 1926 zu Ende gehende Vertrag des letztgenannten Kartells ist bis zum 31. 3. 1932 verlängert[3]) — behielten ihren ursprünglichen, bei der Gründung im Jahre 1925 gewählten Aufbau bei.

Die hohen Preise auf dem durch den Territorialschutz des Internationalen Röhrenkartells fast ganz abgeschlossenen deutschen Inlandsmarkt, die einen Ausgleich für die schlechten Weltmarktpreise bilden müssen, lockten in den letzten Jahren einige Außenseiter auf den Plan. Verhältnismäßig schnell gelang dem Deutschen Röhrenverband eine Einigung mit dem ihn unterbietenden holländischen Stahlwerk de Maas, dem Bentelerwerk in Bielefeld und dem Stahlwerk Niederrhein A.-G., einer Otto Wolff nahestehenden Neugründung[4]). Von größter Bedeutung wäre aber wohl die Durchführung des Kruppschen Entschlusses, „zur Sicherung seines Stahlabsatzes" ein Röhrenwerk mit einer Leistungsfähigkeit von ¼ der derzeitigen deutschen Röhrenproduktion zu errichten, für den Deutschen Röhrenverband geworden. Krupp beantwortete die Neu-

[1]) Lt. Frankfurter Zeitung vom 19. 4. 28, zitiert nach Kartellrundschau 1928,, S. 304.
[2]) Die Zahlen haben sich bis zum 1. 10. 29, an dem die **Gesamtversandbeteiligung 1 932 523 Tonnen** betrug, nur ganz unwesentlich verschoben. Die erfolgten Verschiebungen waren nicht zu erfahren.
[3]) Frankfurter Zeitung Nr. 631 vom 25. 8. 29.
[4]) Magazin der Wirtschaft 1929, Seite 194.

bauten der Firma Mannesmann in Huckingen zur Selbstversorgung mit Halbzeugen[1]) und den Übergang seiner früheren Halbzeugabnehmer, der Röhrenwerke von Thyssen und Phoenix in die Verein. Stahlwerke[2]) mit diesem Projekt. Da es nicht zur Durchführung dieses Planes gekommen ist, scheinen die Röhren-Interessenten der Krupp A.-G. den Absatz der Halbzeugmengen, die in dem neuen Röhrenwalzwerk verarbeitet werden sollten, sichergestellt zu haben[3]). Volkswirtschaftlich gesehen wäre der Bau des Kruppschen Röhrenwerks, der die Ausnutzungsmöglichkeit der schon jetzt nur zu 50 % ausgenutzten deutschen Röhrenkapazität noch weiter verschlechtert hätte, eine bedauerliche Kapitalfehlleitung geworden, wie auch von diesem Standpunkte aus die Errichtung der Huckinger Hochöfen- und Stahlwerke[4]) bei der immer noch nicht voll ausgenutzten deutschen Eisenkapazität eine Kapitalverschwendung darstellt.

Die D. Rohstahlgemeinschaft konnte seit 1927 die bis dahin übliche Festsetzung von Einschränkungsquoten zur Anpassung der Produktion an den Marktbedarf aufgeben, da ja nach Gründung der I. R. G. die Gesamtquote der deutschen Eisenindustrie festliegt. Die zuletzt bekannt gewordenen Beteiligungen der Werke in der Deutschen Rohstahlgemeinschaft zeigt Tabelle 5 im Anhang der Arbeit. — Vom A-Produkten-Verband und den im Stahlwerksverband zusammengefaßten B-Produkten-Verbänden gelang es nur, die Gesamtjahresbeteiligungen (einschl. Saargebiet) der Mitglieder nach dem Stande vom 1. 10. 29 zu erfahren:

A-Produkte-Verband	4 417 155 t
und zwar Halbzeug	928 605 t
Formeisen	1 205 909 t
Oberbaumaterial	2 282 641 t
Stabeisenverband	4 188 543 t
Grobblechverband	1 682 578 t
Bandeisenvereinigung	1 134 829 t

Aus den Tabellen 7 und 8 sind die Mitgliederquoten im Walzdrahtverband und im Röhrenverband ersichtlich.

In den Jahren 1928 und 1929 gelang endlich auch die kartellmäßige Erfassung der beiden bis dahin noch freien B-Produkte, der Mittel- und Feinbleche, wenn auch in weit loserer Form, als dies bei den übrigen B-Produkten der Fall ist.

Die sinkenden Preise für Mittelbleche[5]) veranlaßten ihre Hersteller im Januar 1928 gelegentlich einer Sitzung der B-Produk-

[1]) Siehe Seite 46.
[2]) Magazin der Wirtschaft 1929, Seite 104.
[3]) Magazin der Wirtschaft 1929, Seite 408; genannt wird eine Jahresmenge von 120 000 Tonnen lt. Frankfurter Zeitung Nr. 874 vom 23. 11. 29.
[4]) Kosten nach Magazin der Wirtschaft 1929, Seite 194 rd. 38 Millionen Mark.
[5]) Mk. 145.— bis Mk. 150.— p. t. im 4. Quartal 1927 gegen Mk. 155.— bis Mk. 160.— in den übrigen Quartalen des Jahres 1927 (siehe auch Tabelle 14).

ten-Verbände, den Werksverkaufspreis für das Material festzulegen[1]). Diese lose Preisvereinbarung wurde bald zu einem festen Preiskartell ausgebaut, dem die 12 namhaftesten deutschen Mittelblechwalzwerke angehören. Es war anfänglich zwar nur kurz befristet, wurde aber bereits einige Male verlängert, zuletzt Mitte 1929 bis Ende 1929[2]). Der bereits Ende 1928 geplante Ausbau des Preiskartells zu einem festen Verkaufssyndikat ist gegenwärtig noch nicht durchgeführt, dürfte aber in Kürze zu erwarten sein. Die mengenmäßigen und prozentualen Beteiligungen dieses Verkaufs-Verbandes sollen nach Mitteilungen der Frankfurter Zeitung[3]) wie folt vorgesehen sein:

	t	%
Mitteldeutsche Stahlwerke	54 850	26,442
Verein. Stahlwerke	29 041	14,000
Henrichshütte	21 252	10,245
Gutehoffnunghütte	19 452	9,377
Hoesch	16 118	7,770
Klöckner	13 633	6,572
Mannesmann	12 446	6,000
Borsigwerke	10 284	4,958
Burbacher Hütte	8 575	4,134
Bremer Hütte	7 797	3,760
Friedrichshütte	7 167	3,455
Dillinger Hüttenwerke	6 273	3,024
Gußstahlwerk Witten	545	0,263
	207 435	100,000

Gegenwärtig kommen auch die jahrelangen Bestrebungen um einen umfassenden Zusammenschluß der deutschen Feinblech erzeugenden Werke zu einem erfolgreichen Ende. Mit Wirkung vom 1. 6. 29 trat in Köln ein Feinblech-Kontor G. m. b. H. ins Leben, das 50 % der deutschen Feinblech-Produktion erfaßt. Das Feinblech-Kontor ist ein Verkaufs-Syndikat für die von den Vereinigten Stahlwerken, den in der Bonzel & Co. A.-G. zusammengeschlossenen Sauerländer- und Siegerländer-Blechwalzwerken der Firma Otto Wolff und den Rasselsteiner Eisenwerken A.-G. hergestellten Handels-, Qualitäts- und Elektrobleche[4]). Die nennenswertesten Außenseiter des Kontors sind Mannesmann, Krupp, Klöckner und Hoesch-Wolf Netter & Jacobi. In den vor kurzer Zeit stattgefundenen Verhandlungen haben jedoch auch diese Gruppen sich prinzipiell für den Eintritt in das Syndikat erklärt. Selbst Hoesch, an dessen

[1]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 21 vom 25. 1. 28, zitiert nach Kartellrundschau 1928, Seite 96.
[2]) Frankfurter Zeitung Nr. 437 vom 14. 6. 29.
[3]) Frankfurter Zeitung Nr. 718 vom 25. 9. 28.
[4]) Frankfurter Zeitung Nr. 408 vom 4. 6. 29.

Widerstand alle früheren Verhandlungen zur Errichtung eines Feinblech-Kartelles gescheitert waren, will sich einem Inlandssyndikat anschließen, lehnt jedoch entschieden seine Beteiligung an der Syndizierung des Feinblech-Exportes ab, wohl weil er seine ganze Produktion auf dem Inlandsmarkt unterbringen kann[1]). Die übrigen Gruppen sind gegebenenfalls auch mit der Teillösung des Inlands-Syndikates zufrieden[2]), so daß mit dessen Zustandekommen bezw. einer entsprechenden Abänderung des Feinblech-Kontors nach Erledigung der unvermeidlichen Quotenkämpfe in den nächsten Monaten zu rechnen sein dürfte.

3) Die Erneuerung der nationalen und internationalen Kartelle.

Die Erneuerung des Rhein.-Westf. Kohlensyndikates zum 31. 3. 1930 scheint eine recht schwierige Angelegenheit zu werden. Schon jetzt hat sich der alte Gegensatz zwischen reinen Zechen und Hüttenzechen bei der Behandlung der Umlagefrage wieder in voller Schärfe gezeigt[3]), und wird bei den Erneuerungsverhandlungen wie früher eine Hauptstreitfrage bilden. Die Hüttenzechen wehren sich gegen eine übertriebene Belastung ihres Selbstverbrauchs zu Gunsten der freien Zechen; sie sehen darin einen unzulässigen Eingriff in ihr Eigentum. Die reinen Zechen dagegen bestehen auf eine volle Heranziehung des Selbstverbrauchs zur Umlageaufbringung, da jener eine Einengung ihres Absatzes bedeutet und sich eine solche Regelung auch nach ihrer Ansicht, da ja die ganze Förderung vom Syndikat erfaßt wird, aus der Syndikats-Idee ergibt[4]). Da die reinen Zechen zahlenmäßig in der Minderheit sind, schweben sie in der dauernden Gefahr, sich einer Majorisierung der Vertikal-Konzerne, deren Interessen weitgehend auf dem Gebiete des Eisens liegen, beugen zu müssen. Zwischen den beiden Richtungen ist es bisher noch nicht zu Verhandlungen gekommen; jede möchte die andere Seite an sich herankommen lassen. Die reinen Zechen sind sich im allgemeinen einig in dem Wunsch, mindestens den bestehenden Zustand aufrecht zu erhalten. Sie erstreben darüber hinaus noch eine Zusammenlegung der Verkaufs- und Verbrauchsbeteiligung, damit letztere auch von der jeweiligen Einschränkungsquote des Syndikats erfaßt wird.

Unter den Hüttenzechen haben bereits lebhafte Erörterungen stattgefunden, aus deren Ergebnis drei Vorschläge zur Syndikatserneuerung aufzuweisen sind. Direktor Knepper vom Stahlverein will im großen und ganzen die Umlageverhältnisse wieder einführen, wie sie im laufenden Syndikatsvertrag vor den Abmachungen

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 673 vom 10. 9. 1929.
[2]) Frankfurter Zeitung Nr. 673 vom 10. 9. 1929.
[3]) Siehe Seite 71 ff.
[4]) Frankfurter Zeitung Nr. 865, vom 18. 11. 28.

vom 10. 6. 1927 bestanden haben[1]). Damals nahm bekanntlich der Selbstverbrauch nur an der Inlandsumlage teil, während die Verkaufsbeteiligung daneben auch die Auslandsmindererlöse trug. Allerdings verlangt Knepper zur Ausübung des Selbstverbraucherrechtes den Vollbesitz. — Direktor Lübsen von der Gutehoffnungshütte geht in seinem Vorschlag noch weiter und verlangt für den „echten" Selbstverbrauch, d. i. der Verbrauch der im Vollbesitz befindlichen Werke, völlige Umlagefreiheit. — Komplizierter ist der Vorschlag von Direktor Klotzbach von Krupp, der vollständig neue Wege geht. Klotzbach bemüht sich um einen Kompromiß zwischen reinen Zechen und Hüttenzechen. Er will für jedes Mitglied nur eine Beteiligung, aus der es sowohl seine Lieferungen auf die Verkaufs-, als auch auf die Verbrauchsbeteiligung bestreitet. Das Recht des Selbstverbrauchs will er bei 81%igem Besitz am verbrauchenden Werk zugestehen. Eine Steigerung des Verbrauchs ginge also dabei zu Lasten des Verkaufs. Für die reinen Zechen bedeutet dies einen Schutz insofern, als die Hüttenzechen sich nicht mehr wie bisher durch Überschreitung ihrer Verbrauchsbeteiligung, allerdings gegen Strafezahlung, einen Mehrabsatz verschaffen können. Andererseits ist es für die Hüttenzechen von viel bedeutenderem Vorteil, je nach der Lage ihrer Eisenwerke verbrauchen oder verkaufen zu können.

Die Stellungnahme der einzelnen Hüttenzechen zu den drei Vorschlägen ist recht verschieden, je nach der Lage des einzelnen Werkes, besonders soweit es sich um die Erlangung des Selbstverbraucherrechtes handelt. An den diesbezüglichen Vorschlägen ist klar der in den verflossenen Jahren erlebte starke Fusionsprozeß (Verein. Stahlwerke, Klöckner u. a.) erkenntlich. Vielleicht wird man aber die Erschwerungen nur für zukünftige Verleihungen des Selbstverbraucherrechtes fordern, wie es bisher bei Syndikatserneuerungen, die solche Härten brachten, üblich war. —

Eine Beurteilung des Klotzbach'schen Vorschlags ist wegen der völlig unübersehbaren Folgen, die seine Durchführung haben würde, nicht möglich. Es steht auch nicht fest, wie Klotzbach sich zur Einschränkung des Selbstverbrauchs durch das Syndikat stellt. Wenn der Knepper'sche oder gar der Lübsen'sche Vorschlag Grundlage für einen neuen Syndikatsvertrag würde, dürfte dies eine erhebliche Verbesserung der Hüttenzechenstellung bedeuten, die mit der Zeit vielleicht den Anstoß zu neuen Zusammenschlüssen geben könnte.

In Erwägung gezogen ist auch schon die Teilung des Syndikates in ein solches für reine Zechen und eines für Hüttenzechen, jedoch ist ein solcher Plan bei der Verschiedenheit des Hüttenvorrechts der

[1]) Siehe Seite 70.

einzelnen Zechen und wegen der unübersehbaren, wahrscheinlich unheilvollen Auswirkungen (Konkurrenz der Syndikate) garnicht diskutabel.

Auch der zweite alte Streit: die Händlerfrage, insbesondere soweit sie den Absatz ins bestrittene Gebiet betrifft, ist wieder neu entbrannt.

Einen weiteren Interessen-Gegensatz werden die Verhandlungen zur Syndikatserneuerung zu überbrücken haben: den zwischen den Kokszechen und den Nichtkokszechen[1]). Die Nichtkokszechen fördern Gas- und Gasflammkohlen oder Magerkohle, die stark im bestrittenen Gebiet, meist in Konkurrenz mit der englischen Kohle abgesetzt werden, und für die vielfach nur schlechte Preise zu erzielen sind. Dagegen bleibt die Förderung der Fettkohlenzechen zum größten Teil im Inland, und ihre Exportmengen, Koks und Fettfeinkohle, werden besser bezahlt, so daß die Fettkohlenproduzenten infolge der Durcheinanderverrechnungen zu Unrecht und zu Gunsten der übrigen die hohe Umlage zahlen. Da zu Beginn des derzeitigen Syndikatsvertrags die Auslandserlöse getrennt nach Sorten abgerechnet wurden, wurde damals eine Subvention der einen Sorte durch die andere vermieden. Allgemein gesehen ist es für das Syndikat sehr schwierig, bei dem ungleichmäßigen Absatz der einzelnen Sorten seiner Verpflichtung: der gleichmäßigen Beschäftigung aller Mitglieder, nachzukommen. Vielleicht ist eine Lösung dieser Frage dadurch möglich, daß man, ähnlich wie in der Eisenindustrie, einzelne Unterkartelle für die verschiedenen Produktenklassen einrichtet. — Weil fast alle Zechengruppen alle Kohlensorten fördern, hat die Sortenfrage trotz der klar ersichtlichen Bevorzugung einzelner Sorten nicht dieselbe Bedeutung wie die Frage der Heranziehung des Selbstverbrauchs zur Umlage angenommen.

Weite Kreise im Syndikat fordern dringend eine Quoten-Revision. Es ist tatsächlich ein ungesunder Zustand, daß es Zechen gibt, die noch bei einer Einschränkung auf 40 % der Beteiligung ausreichend beschäftigt sind (z. B. die Hoesch-Zechen), während andere bei voller Zuteilung der Aufträge noch nicht zufriedenstellend arbeiten können. Aber gerade in diesem Punkte dürfte schwerlich viel erreicht werden, denn die mit guten Beteiligungsziffern versehenen Werke wollen nichts von dem in jahrzehntelangen Quotenkämpfen Erreichten einbüßen. Dann ist auch zu bedenken, daß viele Unternehmungen nur aus dem Grunde einzelne Zechen stillgelegt haben, um deren Quoten auf andere Betriebe zu übertragen und dort eine bessere Ausnutzung der Kapazität zu erreichen. — Eine wirtschaftliche Verteilung der Quoten liegt besonders deshalb im volkswirtschaftlichen Interesse, weil jetzt nur noch dadurch eine rationelle Bedarfsdeckung gewährleistet ist, nachdem eine Ausschaltung der ungünstig arbeitenden Werke durch die freie Konkurrenz ausgeschlossen ist. Gerade zur Erlangung besserer Beteiligungen sähen einige günstig gelagerte Zechen gern einmal eine allerdings nur vorübergehende Zeit des freien Wettbewerbs[1]), die volkswirtschaftlich nur erwünscht sein könnte, da sie einmal wieder eine Klärung des Marktes herbeiführte. Einer solchen syndikatslosen Zeit steht aber die im Kohlenwirtschaftsgesetz nötigenfalls vorgesehene Zwangssyndizierung entgegen. Bei der Fülle der Konfliktsstoffe ist sowieso eine freiwillige Erneuerung des Syndikates sehr fraglich und deshalb eine zwangsweise Verlängerung des laufenden Syndikatsvertrages zu erwarten. Es wäre bedauerlich, wenn es dazu käme, denn damit blieben all die Mängel, die dem alten Vertrag anhaften, erhalten, während die Volkswirtschaft ein neues Syndikat wünschen muß, das auf gerechten und wirtschaftlichen Grundlagen beruht. Natürlich ist eine zufriedenstellende Lösung bei dem Vorhandensein von Unternehmungen völlig verschiedener Struktur, die unter einen Hut zu bringen sind, sehr schwer.

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 242, vom 2. 4. 29.

Auch die meisten Kartelle der deutschen Eisen-Industrie sind im Laufe der nächsten Monate zu erneuern und zwar endigte die Deutsche Rohstahl-Gemeinschaft vertragsmäßig am 31. Oktober 1929, sie ist jedoch in der Julisitzung der Mitglieder provisorisch bis zum 31. Dezember 1929 verlängert[2]). Von den angeschlossenen Verkaufssyndikaten laufen der A-Produkten-Verband und die Bandeisen-Vereinigung bis zum 30. April 1930, Stabeisen-Verband und Grobblech-Verband bis zum 31. Juli 1930. Außerhalb des Stahlwerks-Verbandes nehmen Mittelblech-Konvention und Walzdraht-Verband am 31. Dezember 1929 ihr Ende, während der Röhrenverband bis zum 31. März 1932 und der Roheisen-Verband bis zum 31. Dezember 1931 andauern sollen. Nach Mitteilungen der Frankfurter Zeitung[3]) ist es aber nicht ausgeschlossen, daß man für alle vorhandenen Eisenkartelle einen einheitlichen Ablauftermin, vorgesehen ist der 30. April 1930, nimmt, um zu einheitlichen Terminen für Kartellbeginn und -Ablauf zu kommen[4]).

Obwohl die Interessen-Gegensätze in den Eisenkartellen längst nicht von der Schärfe sind, die sie im Ruhrkohlen-Syndikat angenommen haben, herrscht doch bei einzelnen Eisenherstellern eine noch stärkere Kartellskepsis. So sagt der Geschäftsbericht der Gutehoffnungshütte für das Geschäftsjahr 1927/28 wörtlich: „Auch die 1925 geschaffenen inländischen Verbände der Eisen-Indusrie haben den Werken die erhofften Ergebnisse nicht gebracht. Es wird zu prüfen sein, ob in der Zukunft der Zusammenschluß zu Verbänden in der bisherigen Form beibehalten werden kann oder ob nicht angesichts der Einstellung der Regierung gegenüber den Ver-

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 42, vom 16. 1. 29.
[2]) Frankfurter Zeitung Nr. 531 vom 19. 7. 29.
[3]) Frankfurter Zeitung Nr. 631 vom 25. 8. 29.
[4]) Nach Nr. 630b der Köln. Zeitung vom 17. 11. 29 soll sich der Stahlwerks-Verband auff den 31. 1. 1930 als den einheitl. Ablauftermin für die von ihm zusammengeschlossenen Verkaufs-Syndikate geeinigt haben.

bänden und angesichts der nur wenig verschleierten Zwangswirtschaft der freie Wettbewerb vorzuziehen sein dürfte." Auch der Hoesch-Konzern scheint der Eisenkartellierung nicht allzu freundlich gegenüberzustehen, wie aus Zeitungsmeldungen[1]) und seiner Einstellung zur Feinblechkartellierung zu ersehen ist. Aber die Frankfurter Zeitung[1]) hat sicherlich nicht so unrecht, wenn sie glaubt, daß „im Grunde wohl niemand im Revier die feste Marktregelung und die Monopolpreise missen möchte, die bisher ein Ausweichen vor dem Druck der Betriebskosten und des übersteigenden Kapitaldienstes ermöglichten."

Die großen Eisengruppen möchten zu einer Steigerung ihrer nicht voll ausgenutzten Erzeugungsfähigkeit kommen, ihre Beteiligung also auf Kosten der übrigen Partner erhöhen, nötigenfalls auch durch einen Preiskampf, „an dessen Ende nach allgemeiner Hoffnung neue Syndikate stehen." Es ist volkswirtschaftlich durchaus erwünscht, daß die mit niedrigeren Selbstkosten arbeitenden Werke ihren Absatz auf Kosten der weniger leistungsfähigen und teuer arbeitenden Produzenten erweitern.

Es würden also die Quotenkämpfe die Hauptschwierigkeiten bei der Erneuerung der Eisenkartelle bedeuten. Aber auch hinsichtlich der Form bestehen Meinungsverschiedenheiten. Leistungsfähige, vorwärts strebende Werke wünschen eine Lockerung der jetzigen Organisation[2]). Sie möchten an Stelle der straffen, zentralen Verkaufssyndikate einfache Preis- oder Kontingentierungskartelle, die jedoch von den meisten Eisenerzeugern wegen der schlechten Erfahrungen bezüglich der Vertragstreue abgelehnt werden. — Dringend reformbedürftig erscheint das Abrechnungsverfahren für die erzielten Erlöse. Gegenwärtig errechnen die Eisen-Syndikate aus den erzielten Inlands- und Exporterlösen monatlich einen „Durchschnittserlös", der den Mitgliedern für ihre erfolgten Lieferungen, einerlei ob sie im Inland blieben oder exportiert wurden, gutgeschrieben wird. Trotzdem also die Werke ganz verschieden am Export interessiert sind, müssen alle gleichmäßig die Mindererlöse, die die Ausfuhr gegenüber dem inländischen Absatz bringt, mittragen. Die Folge davon ist, daß kein Produzent ein Interesse daran hat, seine Erzeugung abzudrosseln, sondern jeder in seine optimale Beschäftigung kommen möchte; er bekommt ja für jede erzeugte Einheit den Durchschnittserlös. Die größeren ins Ausland wandernden Mengen drücken auf den Exportpreis und werden außerdem noch von der I. R. G. bei Überschreitung der Quote mit Strafabgaben belegt. Um den Durchschnittserlös nicht zu weit absinken zu lassen, müssen die Syndikate zum Ausgleich für die schlechten Erlöse beim Export „die Inlandspreise noch weit über das durch die Selbstkosten der Grenzproduzenten bestimmte

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 191 vom 12. 3. 1929.
[2]) Frankfurter Zeitung Nr. 29 vom 10. 1. 29.

Maß hinaus erhöhen"[1]). Bei der schon früher gekennzeichneten monopolartigen Stellung der Eisenkartelle können sie diese Maßnahme erfolgreich durchführen.

Die Bergwerkszeitung[2]) erblickt in dem gekennzeichneten Zustand in den Eisensyndikaten eine „Alimentierung des Exportgeschäftes durch die an diesem Geschäft weniger interessierten Binnenwerke", doch muß man auch daran denken, daß die inländischen Verbraucher letzten Endes die Zeche zahlen. Die Bergwerkszeitung[2]) schlägt vor, in Zukunft den Mißstand durch eine getrennte Abrechnung des Inlandsabsatzes und der Ausfuhr, preislich und mengenmäßig, durchzuführen. „Es könnte sich damit jedes Werk je nach seiner Frachtlage, seinen technischen Einrichtungen, seinen Beziehungen usw. von Fall zu Fall entscheiden, ob es ratsamer erscheint, sich am Export zu beteiligen, oder bei entsprechender Produktionseinschränkung nur das Inlandsgeschäft zu pflegen." Damit würde tatsächlich eine gerechte Verteilung der Erlöse unter den Werken erzielt; ob aber damit schon die übermäßige Belastung der Inlandsverbraucher, die erfolgt, um noch vorteilhaft am Export teilnehmen zu können, aufhörte, erscheint fraglich. Die exportinteressierten Werke werden dann versuchen, im Syndikat so gute Inlandspreise durchzudrücken, daß sie im Rahmen ihrer Beteiligungsziffer für das Inland den Ausfall im Ausland ausgleichen, um zu einem befriedigenden Durchschnittserlös zu kommen. Es ist zweifelhaft, ob die nur auf dem Binnenmarkt eingestellten Erzeuger eine solche Politik verhüten können und wollen. Vielleicht könnte lediglich das dann zu erwartende stärkere Eindringen der nicht an der I. R. G. und den Kontingentsabkommen beteiligten Eisenländer wie Amerika, England, Schweden und Polen, nötigenfalls auch Maßnahmen des Gesetzgebers eine solche die Monopolstellung mißbrauchende Politik der Eisen-Syndikate verhindern.

Als erstes der bestehenden internationalen Eisenkartelle ist im April des Jahres 1929 der Internationale Röhren-Verband erneuert und zum Weltkartell erweitert worden. Struktur und Beteiligungen des innerhalb des Weltkartells bestehenbleibenden kontinentalen Kartells blieben unverändert[3]). Das neue Weltkartell kennt nicht so weit gehende Bindungen wie das kontinentale Röhrenkartell. Es kontingentiert nur den Export, und zwar beträgt die Exportbeteiligung der festländischen Gruppe für Gas- und Wasserröhren 44 %, der Rest wird zwischen Amerika (U. S. A. und Kanada) und England etwa im Verhältnis 3:2 aufgeteilt[4]). Ferner kennt das Weltkartell keinen Ausgleich der Exporterlöse und keine Marktaufteilung, auch erfaßt es nicht alle im kontinentalen Kartell syndizierten Röhrensorten[3]). Wie bei den kontinentalen Ab-

[1]) Magazin der Wirtschaft 1929, Seite 457.
[2]) Bergwerkszeitung Nr. 60 vom 12. 3. 1929.
[3]) Siehe Seite 62 und 63.
[4]) Frankfurter Zeitung Nr. 313 vom 28. 4. 29.

machungen ist aber auch gegenseitiger Territorialschutz vereinbart. Eine Ausnahme bildet die Einfuhr von Gasröhren aus Amerika und vom Kontinent nach England, die aber fest kontingentiert ist. Die Kolonien gehören zum freien Exportmarkt. Nur für die Ausfuhr nach Britisch-Südafrika haben die festländische und die amerikanische Gruppe ein festgesetztes Kontingent[1]). Für die auszuführenden Mengen sind Mindestpreise vorgeschrieben. Quotenüberschreitungen bis zu 5 % bleiben abgabefrei; für Überschreitungen zwischen 5 und 10 % ist 1 £, über 10 % der hohe Betrag von 5 £ pro Tonne an eine Ausgleichskasse abzuführen. Außerdem wird aber für jede exportierte Tonne Röhren eine Umlage von 1 £ erhoben[1]), wahrscheinlich zur Außenseiter-Bekämpfung. — Ein Zusatzabkommen kontingentiert in ähnlicher Weise den Export von Röhren für die Ölindustrie. Der Abschluß eines weiteren Abkommens für Lokomotivröhren ist in Vorbereitung[1]). — Die Vereinbarungen gelten vom 17. 12. 28, d. i. der Zeitpunkt, zu dem zwischen den Kartellmitgliedern ein erstes provisorisches Preisabkommen getroffen war, bis zum 30. 3. 1935, falls nicht die Tschechischen Werke von dem ihnen zustehenden Kündigungsrecht im kontinentalen Kartell zum 30. 3. 30 Gebrauch machen[2]), oder der deutsche Verband zum 30. 3. 32 abläuft[3]). — Die erfolgte Erweiterung des Internationalen Röhrenkartells ist wie für alle Beteiligten auch für die deutsche Volkswirtschaft von großer Bedeutung. War schon vor dem Zustandekommen des Weltkartells die deutsche Röhren-Industrie auf dem Heimatsmarkt ohne stärkere ausländische Konkurrenz, so hat sie seit dem Ausscheiden der englischen und amerikanischen Röhrenfirmen aus dem deutschen Markt ein Inlandsmonopol, das nur noch in geringem Maße durch schwedische Werke gestört wird. Die nicht unbedeutende Röhrenindustrie Schwedens unterbietet in den deutschen Küstengebieten die Kartellpreise. Es soll auch noch von nordischen Röhrenhändlern die Errichtung eines Röhrenwerks in Dänemark geplant sein[4]). Man glaubt aber, daß die deutschen Werke sich in absehbarer Zeit mit der nordischen Konkurrenz einigen werden, so daß sie dann also ein undurchbrochenes Monopol in Deutschland innehaben. Volkswirtschaftlich kann man dagegen die allgemeinen Bedenken gegen Monopolstellungen geltend machen; es braucht jedoch das Bestehen von Monopolstellungen noch nicht ihren Mißbrauch zu bedeuten. — Mit Hilfe des Weltkartells kann die Röhren-Industrie jetzt daran gehen, die in den zurückliegenden Monaten infolge der ausgetragenen Konkurrenzkämpfe stark gesunkenen Weltmarktpreise[1]) zu heben und die hohen Inlandspreise zu ermäßigen. Zur Erreichung der Preishebungen auf dem Weltmarkt wäre wahrscheinlich eine gebietsmäßige Aufteilung des Weltkartells zweckmäßiger gewesen, da dann alle jetzt noch denkbaren Reibungen der einzelnen Länder-Industrien beim Absatz unmöglich wären.

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 313 vom 28. 4. 29.
[2]) Nach den jüngsten Meldungen scheinen die Tschechen tatsächlich einige Schwierigkeiten zu bereiten.
[3]) Frankfurter Zeitung Nr. 270 vom 12. 4. 1929.
[4]) Frankfurter Zeitung Nr. 313 vom 28. 4. 29.

Auch die Erma erfuhr bei ihrer Erneuerung im März 1929[2]) durch den Beitritt der Vereinigten Staaten von Amerika eine bedeutsame Ausdehnung. Sie führt seitdem wieder ihre Vorkriegsbezeichnung I r m a, d. i. International Railmakers' Association. Als Kartell-Konstruktion ist in der Hauptsache die der früheren Erma beibehalten[3]). Die Irma ist also ein reines Export-Kartell; der Inlandsabsatz ist den einzelnen Mitgliedern vorbehalten und unterliegt keinerlei Beschränkungen hinsichtlich der Menge und des Preises. Die Exportpreise werden von der Mitgliederversammlung festgelegt. Die Ausfuhr ist wie folgt aufgeteilt[4]):

	Quote in %	
	heute	in der Vorkriegs-Irma.
Deutschland	19,575	20,13
Frankreich	17,6	4,47
Sowbelge (Gr. Ougrée Marihaye) [5])	5,485	—
übrige belg. Werke	8,84	12,34
Luxemburg	4,95	—
England	24,75	36,36
U. S. A.	18,5	25,7
	100,0	100,0
Mitteleuropäische Gruppe	4,0	
	104,0	

Die Schienenausfuhr hat sich bei den Hauptbeteiligten wie folgt entwickelt[4]):

	1928	1913
Deutschland	313000 t	501000 t
Frankreich	382000 t	76000 t
Belgien	175000 t	165000 t
England	394000 t	500000 t

In die Augen springend ist die Verbesserung der französischen Quote und die Steigerung des franz. Exports gegenüber der Vorkriegszeit. Dies ist natürlich in der Hauptsache auf die Einbeziehung des wichtigen lothr. Industrie-Reviers in das französische Wirtschaftsgebiet zurückzuführen. Die von den englischen Wer-

[1]) Lt. Magazin der Wirtschaft 1929, Seite 407 lagen z. B. zu Beginn des Jahres die holl. Preise rund 50 Prozent unter den deutschen Preisen.
[2]) Vertragsunterschrift am 19. 6. 29 geleistet lt. Frankfurter Zeitung Nr. 454 vom 21. 6. 29.
[3]) Siehe Seite 62.
[4]) Frankfurter Zeitung Nr. 332 vom 5. 5. 29.
[5]) Dazu gehören auch Betriebe in Luxemburg.

ken geforderte Quotenerhöhung wurde nicht genehmigt; dagegen kommt die Einbeziehung der englischen Kronkolonien in den englischen Inlandsabsatz einer Quotenaufbesserung gleich[1]). Den Deutschen werden bis 1935 insgesamt 275 000 t Schienen für Reparationslieferungen nicht auf ihre Beteiligung angerechnet. Zuvor blieben ein Drittel der ausgelieferten Reparationsschienen unangerechnet[2]). Bei Quotenüberschreitungen sind in Zukunft für die ersten 37 500 t im Jahr 10 sh p. t., darüber hinaus 20 sh p. t. abzuführen[3]). — Der Vertrag läuft 6 Jahre, jedoch haben sich die Deutschen eine Rücktrittsmöglichkeit vorbehalten, falls ein neuer deutscher A-Produktenverband nicht zustande kommt[4]). — Im Aufbau und in der Bedeutung gleicht die Irma dem Weltröhren-Kartell. Die heimischen Märkte sind Reservate der inländischen Industrien. Auf dem Weltmarkt hat sie wie das Röhren-Kartell ein Monopol. Ihre Kreise werden nur noch hin und wieder durch Unterbietungen der polnischen Schienenhersteller gestört[5]), doch darf es ihr nicht schwer fallen, nötigenfalls durch Kampfpreise diese nicht allzubedeutende Konkurrenz zurückzudrängen. Im allgemeinen genießen natürlich die Außenseiter die Vorteile der Kartelle mit — z. B. stiegen bald nach dem Zustandekommen des Weltschienenkartells die Schienenpreise — ohne an den Einschränkungen und Lasten mit beteiligt zu sein. Eine Einbeziehung Kanadas in das Kartell, wie es bei dem Röhren-Abkommen der Fall ist, ist für jenes Land wie für die Irma ohne Interesse, da Kanada noch erhebliche Schienenmengen einführen muß. Da alle Aufträge durch ein Komité in London gesammelt und den Kartellmitgliedern entsprechend ihrer Quote zur Erledigung weitergegeben werden, sind Reibungen der einzelnen Landesgruppen auf dem Weltmarkt, wie sie beim Weltröhren-Kartell noch denkbar sind, so gut wie ausgeschlossen.

Die Erneuerung des Internationalen Walzdraht-Kartells, das noch bis zum 30. 4. 1930 läuft, hängt in der Hauptfache von der Verlängerung der I. R. G. ab. Falls diese erneuert werden sollte, dürfte das Bestehenbleiben des Internationalen Walzdraht-Kartells gesichert sein[6]).

Es ist auch möglich, daß im Laufe der nächsten Zeit die Ende 1927 aufgeflogene Internationale Drahtgemeinschaft[7]) wieder zustande kommt und zwar im Anschluß an die schwebenden Verhandlungen unter den französischen Drahtverarbeitern zur Errichtung eines innerfranzösischen Drahtkartells[1]). Man ist bestrebt, die neu zu bildende internationale Drahtgemeinschaft ebenfalls zum Weltkartell auszubauen[2]).

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 208 vom 19. 3. 29.
[2]) Frankfurter Zeitung Nr. 332 vom 5. 5. 29.
[3]) Frankfurter Zeitung Nr. 275 vom 14. 4. 29.
[4]) Frankfurter Zeitung Nr. 209 vom 19. 3. 29.
[5]) So boten lt. Frankfurter Zeitung Nr. 522 vom 16. 7. 29 Mitte dieses Jahres die Polen 500 000 Tonnen Schienen in Südamerika unter Verbandspreisen an.
[6]) Das Internationale Walzdrahtkartell ist inzwischen lt. Frankfurter Zeitung Nr. 893 vom 30. 11. 29 bis zum 31. 12. 31 verlängert worden, unter der Voraussetzung, daß auch der Deutsche Walzdrahtverband verlängert wird.
[7]) Siehe Seite 64.

Die eigentlich zum 31. 10. 1929 ablaufende Internationale Rohstahl-Gemeinschaft konnte zunächst nur provisorisch um ein weiteres halbes Jahr verlängert werden, da eine Einigung über die Einzelheiten der Vertragserneuerung noch nicht zu erzielen war. Alle Mitglieder-Industrien wünschen einen Fortbestand der I. R. G. Allerdings hat Deutschland nur ein weiteres Interesse an der Mitgliedschaft, wenn endlich seiner berechtigten Forderung auf Gleichbehandlung aller Partner, insbesondere also auf Erhöhung seiner Beteiligung, Rechnung getragen wird. Nach Berechnungen des Vereins Deutscher Eisen- und Stahl-Industrieller betrug unter Zugrundelegung der inzwischen etwas erhöhten Gesamtbeteiligungsziffer von 29,287 Mill. Tonnen die Beteiligung Frankreichs am Eisenpakt 90,3 % seiner Höchstleistung, die Luxemburgs 87,3 %, die Begliens 82,9 % und die der Saarwerke 73,7 %, während sich Deutschlands Anteil nur auf 71,2 % seiner monatlichen Höchstleistung belief[3]). Durch die ungünstige Quotierung betrug die Sonderbelastung der deutschen Stahlproduktion durch Strafzahlungen in den ersten 2 Jahren der I. R. G. rund 1,20 Mk. p. t. und zwar im einzelnen[4]):

Quartal	IV. 26,	I. 27,	II. 27,	III. 27,	IV. 27
RM.	1,84	2,82	1,11	1,32	0,79

Quartal	I. 28,	II. 28,	III. 28
RM.	0,64	0,47	ca. 0,50

während die Frankenländer bedeutsame Tonnenvergütungen in der gleichen Zeit erzielten. Zwar haben in den zuletzt bekanntgewordenen Quartalen, im ersten Vierteljahr 1929 alle Partner, im zweiten alle mit Ausnahme Frankreichs ihre Quote überschritten, Deutschland und die Saarwerke aber in so bedeutendem Ausmaße, daß sie den anderen gegenüber immer noch durchschnittlich um ca. 20 % benachteiligt sind. Daß trotz dieser klarliegenden bedeutenden Schlechterstellung die deutsche Gruppe nur eine Erhöhung ihrer Quote um 5 % fordert[5]), die einer Gesamtzunahme von etwa 11,5 % gleichkäme, ist unverständlich. Mindestforderung der Deutschen müßte die Quotierung der Mitglieder nach ihrer tatsächlichen Erzeugung während des verflossenen Vertrags sein. Dabei führen Saar- und Reichsgebiet nicht einmal sehr günstig, da sie in der

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 708 vom 22. 9. 29.
[2]) Frankfurter Zeitung Nr. 355 vom 14. 5. 29.
[3]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 130 vom 7. 6. 29. lt. Kartellrundschau 1929, Seite 365.
[4]) Frankfurter Zeitung Nr. 29 vom 11. 1. 29.
[5]) Frankfurter Zeitung Nr. 448 vom 19. 6. 29.

verflossenen Zeit wegen der anwachsenden Strafzahlungen ihre Erzeugung vielfach abdrosseln mußten, während die Westeuropäer, in erster Linie Frankreich, langsam in ihre Quote hineinwachsen konnten. Im Hinblick auf die Vorteile, die die bisherige Quotenverteilung für die übrigen Kartellmitglieder hatte, wehren diese sich schon gegen die geforderte Aufbesserung der deutschen Beteiligung, obgleich sie sich an und für sich der Tatsache der deutschen Schlechterstellung im Eisenpakt nicht verschließen können. —

Die bisher bestehende Unterteilung der deutschen Beteiligung in eine Export- und eine Inlandsquote muß im neuen Vertrag fortfallen. Diese Zweiteilung der Quote hatte nämlich zur Folge, daß die Überschreitung des Inlandsanteils mit Strafabgaben belastet wurde, während die Ausfuhrquote garnicht entfernt ausgenutzt werden konnte[1]). Deutschland kann andererseits auf das allen andern Mitgliedern zustehende Recht, bei rückläufigem Inlandsmarkt einen Ausgleich durch Exportsteigerung zu erzielen, nicht verzichten.

Die ständige Forderung Deutschlands, Export-Syndikate für die einzelnen Walzwerkserzeugnisse zu bilden, wird wohl deutscherseits nicht als conditio sine qua non für die Vertragserneuerung aufgefaßt, jedoch ist zufolge der neuerlich wieder stärker gedrückten Weltmarktpreise[2]) auch das Interesse der Westeuropäer an ihrer Einrichtung erheblich gestiegen[3]). Die Export-Syndikate sollen den Preiskampf der I. R. G.-Mitglieder auf dem Weltmarkt untereinander beseitigen. Man erhofft davon eine Besserung der Exporterlöse und dazu eine Befestigung des Rohstahl-Kartells. Volkswirtschaftlich ist dieser Punkt deshalb so wichtig, als dann endlich bei besseren Weltmarktpreisen die preisliche Benachteiligung der inländischen Eisenverbraucher, besonders die Erschwerung der Konkurrenzfähigkeit der inländischen Eisenverarbeiter, aufhören könnte. Abgesehen von den wirtschaftlichen Folgen widerspricht es, wie bei der Kohle, jeder wirtschaftlichen Vernunft, daß der Konsument im Erzeugerland schlechter gestellt wird, als der ausländische Abnehmer im reinen Konsumentenland.

Das Bestreben sämtlicher bisherigen Mitglieder des Eisenpaktes, die Gemeinschaft auf alle Eisen erzeugenden Länder, zum mindesten auf die noch ausstehenden europäischen Eisenländer auszudehnen, um endlich eine wirksame Mengen- und Preispolitik auf dem Weltmarkt durchführen zu können, dürfte auch weiter erfolglos bleiben. Die Außenseiter werden es vorziehen, wie bisher, die Vorteile des Bestehens eines umfassenden internationalen Kar-

[1]) Magazin der Wirtschaft 1929, Seite 1013.
[2]) Siehe Tabelle 13 und 14 im Anhang.
[3]) Nach den Franzosen (Frankfurter Zeitung Nr. 436 vom 14. 6. 29) hat sich nach Nr. 583b der Köln. Zeitung vom 24. 10. 29 jetzt auch die belgische Gruppe für das Zustandekommen von Verkaufsverbänden erklärt.

tells mitzugenießen, ohne an den Lasten und Beschränkungen teilnehmen zu müssen. Vor allem Englands Eisenindustrie, deren Einbeziehung zur Zeit am wichtigsten erscheint, steht heute dem Gedanken eines Anschlusses ferner denn je, da sie durch Selbstkostenverringerung und staatliche Exportkreditierungen in den letzten Jahren ihre Exportenergie erheblich steigern konnte, die sie durch die angestrebten Schutzzölle noch weiter zu erhöhen hofft[1]).

Ein wichtiger Antrieb zur Erneuerung und Ausgestaltung des Eisenpaktes ist für die bisherigen Partner die Furcht vor einem Wachsen des amerikanischen Exportbedürfnisses. Die amerikanische Eisenindustrie, deren Erzeugung bereits die europäische Produktion einschließlich der Englands überflügelt hat[2]), betreibt heute schon trotz stärkster Inlandsbeschäftigung auf dem Weltmarkt ein Dumping großen Stils. Die amerikanischen Ausfuhr-Eisenpreise liegen ca. 30—50 % unter den Inlandspreisen[3]); die Differenz ist also noch erheblich stärker, als bei den europäischen, auch deutschen Exporteuren. Seit 1927 ist die amerikanische Eisenausfuhr stark im Wachsen begriffen.

Ausfuhr von Eisen und Eisenerzeugnissen.

(in 1000 t)

	1913	1926	1927	1928
Großbritannien . . .	4969	3731[4])	4200	4462
Deutschland	6301	4901	3885	4675,5
Belgien u. Luxemburg	1575[5])	3765	4391	4549
Frankreich	629,7	4191	4985	4520[6])
U. S. A.	2907	2062	2014	2641[6])

Ein Stocken des amerikanischen Inlandsbedarfes würde die Exportneigung der stetig wachsenden amerikanischen Eisenindustrie noch um ein Vielfaches erhöhen. Um die volle Ausnutzung der Kapazität auch dann noch beizubehalten, kann man bei den sehr hohen, bekanntlich durch Zollmauern geschützten amerikanischen Inlandspreisen und dem hohen Grad der Rationalisierung in der amerikanischen Eisenindustrie die Dumpingpreise nötigenfalls noch weiter heruntersetzen, ohne selbst Verluste zu erleiden. In der Steel Export Association of America besitzen die wichtigsten

[1]) Dr. Hans J. Schneider: Der Welteisenmarkt und die I. R. G. in der Deutschen Wirtschaftszeitung 1929, 26. Jahrgang Nr. 10. Seite 224.
[2]) Siehe Produktionsstatistik auf Seite 54/55 der Arbeit, ferner Tabelle 10 im Anhang.
[3]) Frankfurter Zeitung Nr. 621 vom 21. 8. 29.
[4]) 1925, da 1926 infolge des Streiks im Kohlenbergbau unvergleichbar.
[5]) ohne Luxemburg.
[6]) Januar bis November.

amerikanischen Eisenproduzenten: Bethlehem Steel und der Steel-Trust eine „zentrale Exportinstanz“[1]), die ihnen zur gegebenen Zeit eine wirksame Durchführung des Preiskampfes erleichtern soll. Die kontinentalen Eisenindustrien, von denen die belgisch-luxemburgische mit 75—80 % diejenige Frankreichs mit 50 % und die Deutschlands mit ca. 30 % ihrer Erzeugung auf den Auslandsabsatz angewiesen sind[2]), müssen sich klar darüber sein, daß sie nur bei engstem Zusammenschluß einem solchen Preiskampf gewachsen sind.

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 621 vom 21. 8. 29.
[2]) Dr. Hans J. Schneider: „Der Welteisenmarkt und die I. R. G.“ in der Deutschen Wirtschaftszeitung 1929 (26. Jahrgang) Nr. 10. Seite 224.

III. Schlußwort.

Rückblick und Ausblick.

Wenn wir rückblickend noch einmal den Verlauf der Zusammenschlußbewegung in der Rhein.-Westf. Montan-Industrie überschauen, so können wir zunächst eine in den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts beginnende, nach den 90er Jahren besonders wirksam werdende Kartellbewegung feststellen. Die durchweg schon recht großen, kapitalintensiven und deshalb gegen Absatzstockungen besonders empfindlichen Unternehmungen schließen sich zur Vermeidung von Überproduktion horizontal in der genossenschaftlichen Form des Kartells zusammen, durch das eine möglichst weitgehende monopolistische Beherrschung des Marktes und damit eine Steigerung und Sicherung der Rentabilität erstrebt wird. Neben diesen Marktgebilden, die Angebot und Nachfrage zu regulieren suchen, entwickelt sich fast gleichzeitig, in der Hauptsache aus produktionstechnischen, daneben aber auch aus anderen wichtigen Gründen, eine vertikale Konzentration auf den unteren Stufen der Montan-Industrie, um durch die im „Gemischten Betrieb“ mögliche wirtschaftlichere Betriebsführung zu einer Senkung der Selbstkosten und damit innerhalb des Kartells zu höheren Gewinnen zu kommen. Es ist interessant, daß damals gerade die im allgemeinen als „Ruhekissen“ für die Produktions-Technik der Betriebe verschrieenen Kartelle infolge ihrer Konstruktion lebhaft die Ausnutzung der im Gemischten Betriebe begründeten technischen Vorteile anregen. — Die Integration zum Gemischten Betrieb ist vor Kriegsbeginn in der westdeutschen Montan-Industrie so beachtlich, daß man sie zur Charakterisierung der Vorkriegsentwicklung notwendig mit der immer betonten Kartellblüte nennen muß.

Als nach Kriegsschluß infolge der Geldentwertung ein scheinbar unersättlicher Warenhunger einsetzt, das Angebot also dauernd hinter der Nachfrage zurückbleibt, verlieren die Kartelle bald ganz ihre Bedeutung und gehen allmählich ein. Dagegen erwächst aus dem Gemischten Betrieb der Vorkriegszeit eine neue Organisationsform: der Vertikal-Konzern, indem sich rechtlich selbst-

ständig-bleibende Unternehmungen durch finanzielle und persönliche Verflechtung zu einer engen wirtschaftlichen Einheit zusammenschließen, um bei möglichster Unabhängigkeit vom Markte die durch den unglücklichen Kriegsausgang knapp gewordenen Rohstoffe in möglichst weit verarbeiteter Form abzusetzen. Die Anlage suchenden Entschädigungsgelder für die in Südwest-Deutschland abgetretenen Werksanlagen und die herrschende Inflation erleichtern diese Entwicklung. Aber bei der Überstürzung der Geldunterbringung kommt es bisweilen zu Angliederungen, die nicht in den Organismus des Konzerns passen. Solange noch Inflation herrscht, ist dies freilich kaum oder garnicht erkennbar. Im Verlaufe der nach der Stabilisierung einsetzenden Deflationskrise belasten aber diese unorganischen Teile die Konzerne sehr und führen in einigen Fällen, in denen sie zu zahlreich sind und man sich ihrer nicht früh genug entledigt, zur Vernichtung des Konzerns.

Der nach der Stabilisierung einsetzenden Absatzkrise sucht man auf zwei Wegen beizukommen: erstens durch Kartellierung und zweitens durch Rationalisierung. Es setzt wieder ein allgemeines Streben nach monopolistischer Beherrschung des heimischen Marktes ein. Die Kartellbildung gelingt mit verhältnismäßiger Leichtigkeit, denn die Werke sind finanziell zu schwach, um einen Kampf um den stark eingeschränkten Binnenmarkt durchzuführen. Die Kartelle, die man jetzt als „Konzern-Kartelle" bezeichnen kann, sind lückenloser, als sie vor dem Krieg in der Montan-Industrie bestanden. Der zweite Weg gilt der Selbstkostensenkung, um auf dem Binnenmarkt, aber auch auf dem Weltmarkt der ausländischen Konkurrenz wieder gewachsen zu sein. Durch Rationalisierung der Organisation, der Produktion und des Absatzes soll dieses Ziel erreicht werden. Um die dazu erforderlichen Maßnahmen auf breiterer Basis noch wirksamer gestalten zu können, bringen einige Großkonzerne, die zusammen über fast die Hälfte der Eisenproduktion und fast ein Viertel der Steinkohle-Produktion Westdeutschlands verfügen, ihre Anlagen in eine Besitzgemeinschaft: die Vereinigten Stahlwerke ein. Der vertikale Konzernaufbau ist im Trust horizontal erbreitert; neben der Ausnutzung der vertikalen Gliederung kann also noch Vorteil aus der horizontalen Zusammenfassung gezogen werden. Es bedeutet keine Abkehr vom vertikalen Prinzip, wie in der Literatur vielfach angenommen wird, wenn der vertikalen Organisationsform die nach der Erfahrung das Gesamtgebilde stark belastende Spitze genommen wird.

Da den neuen Kartellen die Wiedergewinnung des Binnenmarktes infolge des Valuta-Dumpings der westlichen Nachbarländer nur sehr unzulänglich gelingt und eine Belieferung des Weltmarktes wegen des dort herrschenden zügellosen Wettbewerbs nur zu Verlustpreisen möglich ist, versuchen sie durch internationale Abmachungen die Mißstände zu beseitigen. Auf dem Inlandsmarkt erlangen die Eisenkartelle durch die in Verbindung mit der I. R. G. abgeschlossenen Kontingents- und Heimatschutz-Abkommen eine nur noch wenig gestörte Monopolstellung. Dadurch ist die Außerkraftsetzung der sonst für den Inlandspreis bestehenden oberen Grenze: Auslandspreis plus Fracht plus Zoll möglich geworden. Dagegen gelingt es der I. R. G., die die Produktion der angeschlossenen Mitglieder kontingentiert, unter finanziellem Ausgleich für Über- und Mindererzeugung, nicht, durch bloße Belastung der Übererzeugung mit einer Strafabgabe und vor allem wegen des Vorhandenseins leistungsfähiger Außenseiter den Welteisenmarkt wieder in Ordnung zu bringen, also angemessene Exportpreise zu schaffen. Nur die für wenige Walzwerkserzeugnisse bestehenden Exportkartelle verhindern in diesen Materialien einen verlustbringenden Wettbewerb auf dem Weltmarkt. Aber diesen Exportkartellen sind alle wichtigen Produzentenländer der Erde angeschlossen. Ob die beabsichtigte Erfassung des Exportes der übrigen Walzwerkserzeugnisse in Vertriebs-Syndikaten nur im Rahmen des Mitgliederkreises der I. R. G. ebenso erfolgreich sein wird, erscheint zweifelhaft. Die Konkurrenz der Außenseiter des Eisenpaktes dürfte auch weiterhin den vollen Erfolg in Frage stellen. Immerhin würde man durch die Ausschaltung der Konkurrenz unter den Mitgliedern der I. R. G. selbst schon ein gutes Stück weiterkommen. Diese Erkenntnis ist in dem Mitgliederkreise inzwischen auch wohl allgemein geworden, so daß wir mit der Errichtung von Export-Syndikaten, vielleicht nach einem Übergangsstadium, in dem man Mindestexportpreise vorschreibt[1]), im Laufe der nächsten I. R. G.-Vertragsdauer rechnen können. Bei einem geschlossenen Auftreten der kontinental-europäischen Eisenanbieter auf dem Weltmarkt würde auch eine wirksamere Bekämpfung der Außenseiter des Eisenpaktes möglich sein, so daß sich vielleicht wenigstens die noch nicht angeschlossenen europäischen Eisenländer im Laufe der nächsten Jahre zu einem Beitritt entschließen müßten. Dann erst wird eine Besserung der Weltmarktpreise und damit eine Entlastung der zu hohen inländischen Eisenpreise zu erzielen sein.

Da alle Staaten, trotz entgegengesetzter Abmachungen in Genf, gegenwärtig zu einer merkantilistischen Politik zurückgekehrt sind, bleiben internationale Kartellverträge die einzige Möglichkeit, das Wirtschaftsleben der Welt in geordneten Bahnen zu halten. Aus diesem Grunde ist auch zu wünschen, daß sich bald der europäische Steinkohlenbergbau zu gemeinsamer Bearbeitung der Kohlenmärkte zusammenfindet. Das Grundübel für die wenig

[1]) Nach neuerlichen Meldungen der Frankfurter Zeitung Nr. 897 vom 2. 12. 29 und Nr. 912 vom 7. 12. 29 soll Anfang Dezember d. Js. zwischen einigen Mitgliedern der I. R. G. ein gentlemen-agreement abgeschlossen sein, in dem ein Stabeisenmindestpreis von 5,50 £ und ein Trägermindestpreis von 5,00 £ vereinbart ist.

gute Lage fast aller Montan-Industrien der Welt: die allgemeine Überkapazität bleibt allerdings gerade durch die Kartelle viel zu lange erhalten. In ihrem Rahmen vollzieht sich nur sehr langsam durch Quotenkauf der Leistungsfähigeren die Anpassung der Kapazität an die mögliche bezw. gestattete Produktion. Schneller und wirtschaftlich vernünftiger geschähe die Ausmerzung aller überflüssigen, da nicht wirtschaftlich arbeitenden Betriebe der Welt durch eine Beseitigung aller Zollschranken. Doch damit ist bei der Einstellung der Regierungen aller Länder in absehbarer Zeit nicht zu rechnen. Die deutsche Montan-Industrie, insbesondere die des rhein.-westf. Bezirks, könnte einer allgemeinen Durchführung der Freihandels-Idee, wie sie die Genfer Wirtschafts-Konferenz herbeiführen sollte, mit Ruhe entgegensehen. Während die allgemeine Produktionsfähigkeit für Montan-Erzeugnisse in der Welt noch als zu groß bezeichnet werden kann, hat man an Rhein und Ruhr in den vergangenen Jahren der Rationalisierung, als man die Produktion an den wirtschaftlichsten Stellen konzentrierte, fast alle unproduktiven Betriebsstätten stillgelegt. Insbesondere kann im Ruhrbergbau von einer Überkapazität nicht mehr die Rede sein. Abgesehen vielleicht von der Röhrenindustrie läßt sich der in der deutschen Montan-Industrie noch bestehende Unterschied zwischen Produktion und Produktionsvermögen als Reserve für etwa eintretende Bedarfssteigerungen rechtfertigen. Ob auch die Organisationsentwicklung der westdeutschen Montan-Industrie bereits ihren optimalen Stand erreicht hat, ist schwer zu entscheiden. Eine Wiederauflösung des Montantrustes, die anfänglich hier und dort befürchtet wurde, ist nicht mehr zu erwarten. Dagegen sind weitere Verflechtungen innerhalb der Industrien möglich und auch wahrscheinlich[1]). Ob sie auf eine Stärkung des Trustes hinauslaufen, ob andere Gruppen verstärkt oder neue, größere gebildet werden, ist nicht zu überschauen. — Es ist auch denkbar, daß, durch das Vorhandensein internationaler Kartell-Organisationen begünstigt, die kapitalmäßige Verflechtung der internationalen Montan-Industrie, die entgegen vielen anderen Industriezweigen noch verhältnismäßig spärlich ist[2]), im Laufe der nächsten Zeit weitere Fortschritte macht.

[1]) So gibt die Wahl Thyssens und Vöglers in den Aufsichtsrat der Harpener Bergbau A.-G., einem reinen Kohlenkonzern, (lt. Frankfurter Zeitung Nr. 42 vom 16. 1. 29) zur Vermutung neuer Konzentrationen Veranlassung.
[2]) Wir nennen: Mannesmann, de Wendel, Arbed.

Anhang.

Tabelle 1a.

Die Kohlenförderung der Welt [1]):

Jahr	Steinkohlen	Braunkohlen	Insgesamt
	in Millionen metr. Tonnen		
1913	1 216,3	125,0	1 341,3
1920	1 165,2	150,7	1 315,9
1921	968,0	161,5	1 129,5
1922	1 041,8	174,8	1 216,6
1923	1 200,9	154,5	1 355,4
1924	1 178,8	164,9	1 343,7
1925	1 183,0	177,9	1 360,9
1926	1 179,2	178,0	1 357,2
1927	1 276,4	191,1	1 467,5
1928 [2])	—	—	1 458,0

[1]) Laut Stat. Jahrbuch für das Deutsche Reich 1928, Seite 45*.
[2]) „ „ Heft des Bergbau-Vereins, Essen, November 1929.

Tabelle 1b.

Kohlenförderung der wichtigsten Länder der Welt (in 1000 metr. Tonnen) [1])

Jahr	Deutsches Reich (ab 1920 ohne Saargebiet) insgesamt		Saargebiet	davon Steinkohlen		Polen [2])	Groß-Britan.	Frankreich		Belgien	Holland	U.S.A. [2])
	Steinkohlen	Braunkohlen		Elsaß-Lothrg.	Ost.-obersch.		Steinkohle	Stein- u. Braunkohle	Braunkohle	Steinkohlen		
1913	190 109	82 233	13 216	3 796	31 713		292 043	40 844	793	22 842	1 873	517 062
1920	131 356	111 888	9 410	—	23 831		233 215	25 261	963	22 389	3 941	597 171
1921	136 251	123 064	9 575	—	22 353		165 871	28 960	749	21 750	3 921	
1922	130 003	137 179	11 240	—	10 820		253 612	31 913	772	21 209	4 570	
1923	62 316	118 785	9 192	—	bis zur Abtret. im Juni 1922.		280 430	38 556	877	22 923	5 281	
1924	118 769	124 637	14 032	—			271 405	44 982	963	23 362	5 882	
1925	132 622	139 725	12 990	—		29 062	247 079	48 091	993	23 097	6 848	527 867
1926	145 296	139 151	13 681	—		35 755	128 305	52 478	1 056	25 260	8 650	596 754
1927	153 599	150 504	13 596	—		37 912	255 264	52 847	1 067	27 574	9 323	542 372
1928 [2])	150 861	165 588	13 107	—		40 518	241 283	52 430	1 064	27 543	10 694	516 635

[1]) Lt. Stat. Jahrbuch für das Deutsche Reich 1928, Seite 44*.
[2]) „ „ Heft des Bergbau-Vereins, November 1929.

Tabelle 2.

Die Beteiligungsziffern im Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat am 9. Mai 1925[1]).

	Verkaufsbeteiligung für			Verbrauchsbeteilig.
	Kohle t	Koks t	Briketts t	t
Adler A.-G. (einschl. Joh. Deimelsberg)	1 435 940	—	535 000	30 000
Admiral, Gewerkschaft	490 600	150 000	—	9 400
Alte Haase, I, II, III, Gewerkschaft	710 000	—	242 000	—
Auguste Viktoria, Gewerkschaft	100 000	80 000	—	900 000
Blankenburg, Gewerkschaft	175 000	—	100 000	—
Bochumer Verein, A.-G.	1 443 400	4 000	218 700	792 400
Buderussche Eisenwerke	595 000	84 300	72 000	255 000
Caroline, Gewerkschaft	290 000	—	65 000	—
ver. Constantin d. Gr. (einschl. Eintr.-Tiefbau u. Dentschland)	3 537 230	1 300 200	223 250	—
Dahlbusch, Bergwerks-Gesellschaft	1 528 690	183 000	—	—
Deutsch-Luxemb. A.-G.	3 969 870	853 700	710 550	2 021 300
Diergardt, Bergwerks-Gesellschaft	900 000	—	—	—
Eisen- und Stahlwerk Hoesch	1 382 670	120 000	—	1 280 000
Emscher-Lippe, Gewerkschaft	2 000 000	902 150	—	200 000
Essener Bergwerks-Verein König Wilhelm A.-G.	1 274 350	465 367	—	—
Essener Steinkohlen-Bergwerke, A.-G.	5 001 320	566 580	1 000 300	—
Ewald, Gewerkschaft	2 642 210	410 000	—	—
Fried. Krupp A.-G.	468 100	—	—	3 300 000
Friedrich der Große, Gewerkschaft	694 230	30 000	—	750 000
Friedrich-Ernestine, Gewerkschaft	393 940	99 260	—	118 375
Friedrich-Heinrich A.-G.	1 250 000	450 000	—	—
Friedrich Thyssen, Gewerkschaft	1 870 010	35 000	—	2 723 000
Gebr. Stumm (einschl. Aplerbeck)	1 370 000	20 000	100 000	1 100 000
Gelsenkirchener Bergwerks-A.-G.	9 984 880	1 826 808	261 400	2 095 820
Ver. Gibraltar-Erbst., Gewerkschaft	225 000	—	—	—
Glückaufsegen, Bergwerksgesellschaft	625 000	300 000	—	—
Gottessegen, Gewerkschaft	240 000	—	65 000	—
Graf Beust, Gewerkschaft	500 760	66 760	—	149 000
Graf Bismarck. Gewerkschaft	2 488 700	300 000	—	50 000
Graf Schwerin, Gewerkschaft	937 060	242 800	—	—
Gutehoffnungshütte Oberhausen	3 245 360	215 000	212 400	1 835 200
Ver. Hammerthal, Gewerkschaft	75 000	—	—	—
Harpener Bergbau A.-G.	9 102 540	2 365 800	417 620	45 000
Heinrich, Gewerkschaft	375 000	—	—	—
Ver. Helene u. Amalie, Gewerkschaft	1 371 630	387 000	72 000	—
Herbeder Steinkohlen-Bergwerke, Gewerkschaft	450 000	—	250 000	—
Hermann, V., Gewerkschaft	1 000 000	300 000	—	—
Hibernia, Bergwerksgesellschaft	6 547 850	1 612 800	116 950	—
Klöckner-Werke, A.-G.	3 729 390	1 045 840	72 000	1 492 200
Köln-Neuessener Bergw.-V.	4 644 700	1 063 540	—	3 000
König Ludwig, Gewerkschaft	1 695 570	590 050	—	34 000
Langenbrahm, Gewerkschaft	854 040	—	120 000	—
Lohberg, Gewerkschaft	1 000 000	—	—	—
Lothringen, Bergwerks-A.-G.	1 704 400	845 000	—	140 000
Magdeburger Bergwerks-A.-G.	900 000	—	—	—
Mannesmann Röhrenwerke	4 314 100	1 243 000	216 000	520 800
Mansfeld A.-G.	367 200	300 000	—	400 000
Mathias Stinnes. Gewerkschaft	2 378 690	248 195	—	—
Mont-Cenis, Gewerkschaft	988 750	213 000	—	245 000
Mülheimer Bergwerks-Verein	1 397 520	95 000	529 500	—
Neumühl, Gewerkschaft	1 787 150	563 000	—	—
Neu-Schöllerpad u Hobeisen	210 000	—	60 100	—
Niederrheinische Bergwerks-A.-G.	900 000	—	216 000	—
Phoenix A.-G.	3 031 480	681 000	10 000	2 675 000
Präsident, Bergbau-A.-G.	900 000	225 000	—	—
Preußische Bergwerks-Direktion	6 285 000	2 060 400	—	530 000
Prinz-Friedrich, Gewerkschaft	300 000	—	200 000	—
Rhein I, Gewerkschaft	1 000 000	—	—	—
Rheinische Stahlwerke A.-G.	4 100 000	1 101 250	400 400	2 260 000
Rheinpreußen, Gewerkschaft	3 200 000	795 000	—	—
Rombacher Hüttenwerke	1 850 000	487 400	—	350 000
Sachsen, Gewerkschaft	1 060 000	—	—	—
Ver. Schürbank u. Charlottb., Gew.	253 240	—	108 400	—
Siebenplaneten, Gewerkschaft	366 600	67 400	159 969	—
Ver. Trappe, Gewerkschaft	207 750	—	—	—
Viktoria, Gewerkschaft	375 000	—	225 000	—
Viktoria-Mathias, Gewerkschaft	554 850	165 060	—	166 500
Ver. Welheim, Gewerkschaft	1 000 000	200 000	—	—
de Wendel & Cie.	1 166 667	66 700	—	333 333
Wilhelmine Mewissen, Gewerkschaft	700 000	—	168 000	—
Westfalen, Gewerkschaft	1 200 000	290 000	—	—
Zollverein, Gewerkschaft	2 540 980	540 000	—	—
Viktoria-Lünen, Gewerkschaft	1 000 000	300 000	—	—
Carolus Magnus, Gewerkschaft	383 130	100 000	—	—
	129 037 547	26 636 360	7 027 630	26 722 528

[1]) aus: „Die Bergwerke und Salinen im niederrheinisch-westfälischen Bergbau-Bezirk 1922—24", Baedeckerverlag 1925, Seite 7.

Die Verkaufsbeteiligungsziffer für Kohle enthält die Koks- und Brikettbeteiligung in Kohle ausgedrückt.

Tabelle 3.

Die Beteiligungsziffern im Rhein.-Westf. Kohlensyndikat am 1. 10. 29.[1])

	Verkaufsbeteiligung für Kohle t	Koks t	Briketts t	Verbrauchsbeteilig. t
Alte Haase	532 500	—	242 000	177 500
Auguste Victoria	100 000	28 025	—	900 000
Caroline, Holzwickede	217 500	—	111 800[3])	72 500
Carolus Magnus	618 800	241 300	—	—
Concordia	1 850 000	702 400	—	350 000
ver. Constantin der Große	3 882 900	1 300 200	2 3350	—
Dahlbusch	1 589 200	523 100	—	—
Dtsch. Erdöl A.-G. (Gr. Bismarck)	3 243 300	300 000	—	50 000
Diergardt I, II, III	1 600 000	—	576 000	—
Emscher-Lippe	2 440 000	980 150	—	—
Essener Bergw. Ver. König Wilh.	2 014 100	512 167	70 200	—
Ess. Steinkohlenbe.	5 412 700	958 800	1 475 300	450 000
Ewald, Gewerksch.	3 686 400	1 343 700	—	—
Friedr. d. Große	735 300	161 000	—	750 000
Friedrich Heinrich	937 500	450 000	—	312 500
Gelsenkirchen-Berg	3 188 100	500 000	772 800	10 000
Glückaufsegen	625 000	300 000	—	—
Gottessegen	180 000	—	127 400	60 000
Graf Schwerin	931 500	363 300	—	—
Gutehoffnungshütte	3 330 500	637 300	212 400[3])	1 835 200
Harpener Bergbau A.-G.	9 123 400	3 419 900	192 620	—
Heinrich	375 000	—	96 000	—
Hibernia	6 924 300	1 612 800	174 550[3])	—
Hoesch	1 614 700	409 450	—	1 280 000
Klöcknerwerke	4 268 200	1 531 300	72 000	1 492 200
Köln-Neuess. Bergw.	5 327 000	1 928 200	—	—
König Ludwig	1 903 700	742 450	—	—
Friedr. Krupp	2 331 300	744 400	72 000	3 000 000
Langenbrahm	809 300	—	120 000	—
Lothringen	3 449 800	964 400	358 400	140 000
Magdeb. Bergw.-A.-G.	900 000	—	—	—
Mannesm. Röhrenwerk	4 173 300	1 584 700	214 900	920 000
Mansfeld A.-G.	384 620	300 000	—	400 000
Mathias Stinnes	2 442 200	248 195	—	—
Mont-Cenis	975 400	223 900	—	245 000
Mülheimer Bergw.-Ver.	2 837 200	395 000	685 600[3])	—
Neumühl	2 233 700	810 300	—	—
Niederrh. Bergw.-A.-G.	900 000	—	216 000	—
Recklinghausen	6 285 000	2 610 600	—	530 000
Rhein. Stahlwerke	6 033 800	1 776 500	400 400	2 269 800
Rheinpreußen	3 402 000	1 326 800	—	—
Sachsen	1 060 000	300 000	—	—
Siebenplaneten	912 500	189 500	231 800	304 100
Gebrüder Stumm	1 370 000	20 000	100 000	1 100 000
Ver. Stahlwerke	25 884 500	8 473 900	1 200 650	10 307 520
Victoria-Lünen	1 000 000	390 000	—	—
Victoria-Mathias	1 461 300	571 200	—	433 875
de Wendel	760 000[2])	66 700	—	1 140 000[2])
Westfalen	1 200 000	360 000	—	—
	137 457 520[2])	40 301 637	7 946 170[3])	28 530 195[2])

[1]) Lt. Stat. Heft des Bergbauvereins, Nov. 1929, S. 34/35. In der Verk. Bet. für Kohle ist die Koks- u. Brikettbet., in Kohle ausgedrückt, enthalten.
[2]) Noch nicht endgültig
[3]) Die Brik.-Beteiligung hat zum 1. 10. 29 eine Erhöhung erfahren, deren Umfang noch nicht genau feststeht.

Tabelle 4.

Die Beteiligungsziffern (Grundbeteiligung) in der Deutschen Rohstahlgemeinschaft z. Zt. der Gründung[1]).

	t	
Phoenix	1 580 640	Rhein-Elbe-Union 1 580 640
Rheinstahl	940 800	
v. d. Zypen	221 916	
Deutsch-Lux	1 006 640	
Gelsenkirchen	104 000	
Bochumer Verein	470 000	
Charlottenhütte	100 260	
August Thyssen-Hütte	1 580 640	
Krupp	1 580 640	
Klöcknerwerke	787 808	
Geisweider Eisenwerke	143 616	
Gutehoffnungshütte	911 892	
Linke-Hoffmann-Lauchhammer	362 268	
Oberschlesische Eisen-Industrie	324 324	
Oberschl. Eisenbahn-Bedarfs A.-G.	57 600	
Hoesch A.-G.	746 916	
Eisenwerk Kraft	193 200	
Gußstahlw. Witten	141 360	
Westfälische Eisen- u. Drahtwerke	64 104	
Stahlw. Menden u. Schwerte	67 200	
Nordd. Hütte	67 140	
Ilsederhütte	470 928	
Rombacher Hüttenwerke	230 208	
Eisenhütte Holst.	60 720	
Mannesmann	337 980	
Maximilianshütte	317 532	
Henschel	207 912	
Hüttenwerk Thale	99 388	
Borsigwerk	98 160	
Rheinmetall	82 212	
Friedrichshütte	74 907	
	13 432 911	

[1]) Aus der Zeitschrift: „Die Arbeit", 1926 Seite 97.

Tabelle 5.

Die Beteiligungsziffern in der Deutschen Rohstahl-Gemeinschaft ab 1. Januar 1929 [1]).

	in %	Tonnen
Vereinigte Stahlwerke (einschl. Deutsche Edelstahlwerke, Mitteldeutsche Stahlwerke, Preß- und Walzwerk A.-G. in Reisholz, Friedrichshütte)	49,062	633 642
Krupp A.-G.	11,563	149 340
Gutehoffnungshütte	6,972	90 045
Hoesch (einschl. Baroper Walzwerk)	6,921	89 387
Klöcknerwerke	5,763	74 434
Peiner Walzwerk	3,678	47 506
Oberhütte	2,658	34 333
Mannesmann [2])	2,612	33 740
Maximilianshütte [3])	2,502	32 315
Henschel (Henrichshütte)	1,409	18 192
Wittener Gußstahlwerk [4])	1,276	16 475
Borsigwerk A.-G.	1,2	15 492
Geisweider Eisenwerke	0,972	12 567
Döhlen A.-G.	0,968	12 500
Bremerhütte [5])	0,684	8 883
Eisenwerk Thale	0,673	8 697
Stahlwerk Böcking	0,420	5 417
Eschweiler Bergwerks-Verein	0,101	1 308
übrige	0,566	7 244
Gesamtquote pro Monat (oh. Saarwerke)	100,00	1 291 517
Arbed (Burbach und Rote Erde)	34,775	70 347
Neunkirchener Eisenwerke	24,854	50 378
Röchling	20,391	41 417
Dillingen	19,980	40 417
Saargebiet zusammen	100,00	202 292
übriges deutsches Gebiet		1 291 517
		1 493 809 [6])

[1]) Lt. Rhein.-Westf. Zeitung Nr. 82, v. 14. 2. 29.
[2]) Lt. Frankf. Zeitung Nr. 531 v. 19. 7. 29 ist die Beteiligung von Mannesmann für die Neuanlagen in Huckingen um 130000 t pro Jahr erhöht.
[3]) Jetzt auch im Einfluß des Stahlvereins.
[4]) Quote kann hoch dem Stahlverein zugerechnet werden.
[5]) Mannesmann-Konzern.
[6]) Infolge der durch die I. R. G. erfolgten Produktionseinschränkung betrug die **Gesamtbeteiligung** am **1. 10. 29.** nur noch **1478283 t monatlich** bezw. **17739403 t jährlich.** Die neuen Ziffern für die einzelnen Mitglieder waren nicht zu erfahren.

Tabelle 6.

Die Beteiligungsziffern in den Kartellen für B-Produkte nach dem Stand vom 30. Juni 1926 [1]).

Mitglieder	Stabeisenverband t	Grobblechverband t	Bandeisenvereing. t	Walzdr. verb. t
Thyssen	297 040	132 360	227 640	96 158
Phoenix	352 325	240 808	58 290	177 490
Deutsch-Lux.	272 397	98 300	38 787	37 574
Rheinstahl	228 624	98 980	56 775	—
Bochumer Verein	54 776	—	53 988	—
Gelsenkirchener Bergwerksg.	—	—	27 840	—
Charlottenhütte	—	75 135	—	—
Eisenwerk Kraft	67 080	77 000	—	104 832
Westf. Eisen- und Drahtwerke	—	—	—	76 782
Eisenindustrie zu Menden u. Schwerte	25 000	—	—	36 579
Gußstahlwerk Witten	38 000	23 488	—	46 330
Krupp	437 540	68 416	—	183 993
Gutehoffnungshütte	175 525	165 184	—	157 160
Hoesch	219 011	31 728	115 155	78 000
Klöckner	433 024	55 196	58 065	121 701
Ilsederhütte	204 959	—	7 000	—
Linke-Hoffmann	178 020	71 068	—	—
Röchling	148 344	—	26 336	73 869
Mannesmann	—	146 568	—	—
Maximilianshütte	91 160	—	8 820	—
Oberschlesische Eisenindustrie	—	—	—	81 000
Oberschles. Eisenbahnbed. A.-G.	90 000	—	—	—
Rombach	64 776	—	3 460	—
Henschel & Sohn	—	112 324	—	—
Hüttenges. Rote Erde	86 044	—	—	84 000
Geisweider Eisenwerke	31 980	43 383	—	—
Borsigwerke	15 940	54 800	—	—
Eisenhütte Holstein	36 500	40 000	—	—
Storch & Schöneberg A.-G.	—	39 136	—	—
Friedrichshütte Wehbach	—	19 130	—	—
Arbed (Burbacher Hütte)	79 932	17 780	—	—
Peter Harkort & Sohn	31 800	—	—	—
Hagener Gußstahlwerke	31 000	—	—	—
Eicken & Co., Hagen	24 000	—	—	—
Stahlwerk Pirna	24 120	—	—	—
Theod. Wuppermann	—	—	120 473	—
Deutsche Stahl- u. Walzw., Siegburg	—	—	36 000	—
Eschweiler Bergw.-Verein	—	—	24 000	—
Dillinger Hüttenwerke	15 570	—	58 500	—
Walzwerk Böcking & Co., A.-G.	—	—	—	130 428

[1]) Lt. Bergwerkszeitung Nr. 160 vom 11. 7. 26., zitiert nach Berkenkopf: Großeisenindustrie, Seite 257/58.

Tabelle 7

Mitgliederquoten im Walzdraht-Verband für das 3. Quartal 1928 [1]).

	Verkauf	Verbrauch
Vereinigte Stahlwerke	51 622 t	81 171 t
Krupp	27 145 t	27 488 t
Klöckner	23 270 t	11 459 t
Gutehoffnungshütte	18 849 t	23 441 t
Röchling	18 467 t	—
Arbed	16 180 t	34 427 t
Witten	9 710 t	1 872 t
Neunkirchen	7 750 t	6 000 t
Hoesch	7 163 t	16 663 t
	180 156 t [2])	202 517 t

[1]) Lt. Frankfurter Zeitung Nr. 629 vom 23. 8. 28

[2]) Die **Gesamtquote** beträgt **ab 1. 10. 29: 1 545 693 t pro Jahr = 128 811 t monatlich.** Die Aufteilung unter den Mitgliedern ist nicht bekannt.

Tabelle 8.

Beteiligungsziffern im Deutschen Röhrenverband [1])

Vereinigte Stahlwerke	50,898 %
Mannesmann	17,040 %
Preß- und Walzwerk Reisholz	6,107 %
Hahnsche Werke	6,109 %
Mitteldeutsche Stahlwerke	5,500 %
Neunkirchener Eisenwerk	3,631 %
Oberschlesische Eisenhütte	3,170 %
Eschweiler Bergwerksverein	2,546 %
Rheinmetall	2,100 %
Kammerich-Werke	1,507 %
Hallesche Röhrenwerke	0,692 %
Maschinenfabrik u. Eisengießerei Saaler Tenningen	0,400 %
	100,000 %

[1]) Lt. Kartellrundschau Nr. 198, Seite 170, lt. Bergw. Zeitung.

Tabelle 9.

Jahresumsätze des Stahlvereins [1]).

		1926—1927	1927—1928			1928—1929			
		III. April—Juni	IV. Juli—Sept.	I. Okt.—Dez.	II. Jan.—März	III. April—Juni	IV. Juli—Sept.	I. [2]) Okt.—Dez.	II. Jan.—März
Umsatz mit Fremden . . .	Mill. R.-M.	—	361,7	362,3	360,9	340,2	369,9[3])	275,0	352,1
davon Inland		—	260,—	260,6	246,0	215,6	231,5	180,7	222,1
„ Ausland		—	101,7	101,7	114,9	124,6	138,4	94,3	130,1
Auftragsbestand der **Hütten** am Ende des Quartals in %		—	100,—	99,9	92,3	89,4	68,1	99,1[4])	110,0[4])
Kohlen	Mill. t	6,10	6,55	6,67	6,90	6,29	6,60	6,03	6,84
Koks		2,08	2,15	2,31	2,32	2,30	2,48	1,86	2,43
Roheisen		1,63	1,66	1,73	1,70	1,54	1,55	0,95	1,66
Rohstahl		1,72	1,78	1,83	1,84	1,62	1,65	1,02	1,82
Walzeisen		1,25	—	—	—	—	—	—	—
Arbeiter	1000	183,2	198,1	182,0	177,1	172,6	167,3	171,9	176,2
davon für Steinkohlen .		88,7	92,5	87,5	85,5	82,4	82,3	83,7	85,6
Angestellte	in	15,7	15,8	15,8	15,5	15,4	15,2	15,3	15,3
davon für Steinkohlen .		5,2	5,2	5,1	5,0	4,9	4,9	4,9	4,9
		195,9							

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 752, 1929.
[2]) Aussperrung.
[3]) **1927/28 insgesamt 1437,7** (i. V. 1417,2) **Mill. t,** davon 958,1 (972,8) Mill. t Inland.
[4]) Bezogen auf den Monatsdurchschnitt des Geschäftsjahres 1927/28.
Die Umsätze der Konzernwerke sind **nicht** einbegriffen.

Tabelle 10.

Die Stahlgewinnung in den wichtigsten Ländern der Welt[1]) (in 1000 Tonnen).

Jahr	Deutsches Reich	Saargebiet	Lux.-burg	Belgien	Frankreich	Tschechoslow.	England	Polen	Italien	Verein. Staaten von Amerika	Kanada	Rußland	**Welt** in Mill. t
1913	18 543			2 467	4 687	(2 683 i. Österr.-Ungarn)	7 787	—	934	31 803	1 060	4 249	76,2
1920	8 417	740	585	1 253	2 706		9 213	—	774	42 809	1 128	162	66,7
1921	10 009	987	754	764	3 099	918	3 763	—	700	20 101	680	316	40,6
1922	11 274	1 313	1 394	1 565	4 538	721	5 975	987	983	36 174	489	357	67,1
1923	6 255	1 064	1 201	2 297	5 110	1 213	8 618	1 123	1 142	45 665	899	722	76,4
1924	9 751	1 485	1 887	2 875	6 670	1 337	8 333	682	1 359	38 541	671	1 144	76,0
1925	12 119	1 579	2 086	2 549	7 464	1 480	7 504	793	1 786	46 122	769	2 119	89,5
1926	12 264	1 737	2 244	3 339	8 617	1 600	3 654	790	1 780	49 069	794	3 125	93,0
1927	16 311	1 895	2 471	3 680	8 306	1 500	9 243	1 150	1 595	45 656	922	3 713	101,0
1928[2])	14 476	2 073	2 567	3 934	9 387	1 700	8 662	1 439	1 960	51 133	1 260	4 153	109,4

[1]) It. Statist. Heft des Bergbauvereins, Essen, Nov. 1929, S. 29*.
[2]) Stat. Jahrbuch f. d. Deutsche Reich 1929, S. 52*.

Tabelle 11.

Die Produktion im Stahlwerksverband im Jahre 1927 u. 1928,[1])

aufgeteilt nach Inlandabsatz und Export.

	Insgesamt in 1000 t		Inland				Ausland			
			i. 1000 t		%		i. 1000 t		%	
	1928	1927	1928		1928	1927	1928		1928	1927
Halbzeug	992,7	755,8	423,2		42,63	58,67	569,5		57,37	41,33
Oberbaustoffe	1 377,7	1 870,2	878,6		63,77	81,06	499,1		36,23	18,94
Formeisen	1 076,5	1 067,1	785,6		72,98	82,40	290,9		27,02	17,60
Stabeisen	3 232,4	3 453,1	2 418,0		74,81	80,29	814,4		25,19	19,71
Bandeisen	585,9	648,5	439,3		74,98	80,29	146,6		25,02	19,71
Grobblech	1 050,3	1 321,1	796,6		75,81	74,20	254,2		24,19	25,80
insgesamt	8 316,0	9 115,8	5 741,3		69,04	78,02	2 574,7		30,96	21,98

[1]) lt. Frankfurter Zeitung Nr. 527 v. 18. 7. 29.

Tabelle 12.

Quotenaufteilung und Produktionsentwicklung in der I. R. G.[1])

in 1000 t	Deutschland Produktion	in % zur Quote	Frankreich Produktion	in % zur Quote	Belgien Produktion	in % zur Quote	Luxemburg Produktion	in % zur Quote	Saargebiet Produktion	in % zur Quote
Vierteljahr.-Quote										
Oktober-Dez. 1926	3161		2283		846		608		423	
Januar-April 1927	2999		2166		803		577		402	
ab April 1927	3161		2283		846		608		423	
ab Juli 1929	3783		2502		933		657		?	
IV. Quartal 1926	+ 575	+ 19,2	— 86	— 4,0	+ 112	+ 14,0	— 10	— 1,7	+ 38	+ 9,5
I. Quartal 1927	+ 959	+ 32,0	— 181	— 7,0	+ 121	+ 15,1	+ 6	+ 1,0	+ 63	+ 16,7
II. Quartal 1927	+ 834	+ 26,4	— 218	— 9,5	+ 50	+ 5,9	+ 8	+ 1,3	+ 53	+ 12,5
III. Quartal 1927	+ 1003	+ 31,7	— 219	— 9,5	+ 84	+ 9,9	+ 25	+ 4,1	+ 58	+ 13,7
IV. Quartal 1927	+ 1022	+ 32,3	— 141	— 6,2	+ 86	+ 10,2	+ 24	+ 4,0	+ 49	+ 11,6
I. Quartal 1928	+ 1052	+ 33,3	+ 12	+ 0,5	+ 106	+ 12,5	+ 30	+ 4,9	+ 88	+ 20,8
II. Quartal 1928	+ 542	+ 17,2	+ 44	+ 1,9	+ 113	+ 13,4	+ 25	+ 4,1	+ 80	+ 18,9
III. Quartal 1928	+ 672	+ 21,3	+ 20	+ 0,9	+ 147	+ 17,4	+ 33	+ 5,4	+ 87	+ 20,6
IV. Quartal 1928	— 404[2])	— 12,8[2])	+ 179	+ 7,8	+ 183	+ 21,6	+ 52	+ 8,6	+ 119	+ 28,1
I. Quartal 1929	+ 895	+ 28,3	+ 98	+ 4,3	+ 162	+ 19,2	+ 33	+ 5,4	+ 100	+ 23,6
II. Quartal 1929	+ 890	+ 26,4	— 13	— 0,5	+ 117	+ 12,9	+ 25	+ 3,8	+ 112	+ 24,8

[1]) lt. Frankfurter Zeitung Nr. 574 v. 4. 8. 29.
[2]) nordwestdeutsche Arbeiteraussperrung.

Tabelle 13.

Die Entwicklung des Stabeisenpreises im Inland und im Ausland.

	Deutscher Inlandspreis ab Oberhausen bezw. Neunkirchen Mark je t		Weltmarktpreis fob Antwerpen sh je t	= Mark (1 sh = Mk. 1,02)
Ende 1926	134	128	110-112/6	112,20-114,74
Ende 1927	134	128	97/6	99,45
Januar 1928	137	131	96/0	97,92
April 1928	137	131	104 5	106,50
Juli 1928	141	135	112/5	114,66
Oktbr. 1928	141	135	127/5	129,96
Januar 1929	141	135	123/2	125,88
Febr. 1929	141	135	123/2	125,88
März 1929	141	135	122/10	125,33
April 1929	141	135	121/8	124,10
Mai 1929	141	135	119/0	121,38
Juni 1929	141	135	118/3	120,53
Juli 1929	141	135	114/1	116,36
August 1929	141	135	113/0	115,26
Septbr. 1929	141	135	110/8	112,88
Oktbr. 1929	141	135	104/5	106,50
Novbr. 1929	141	135	104/10	106,93

Tabelle 14.

Die Entwicklung der Blechpreise im Inland u. im Ausland.

Inland:

	Grobbl. 4,76 mm und darüber ℳ	Mittelbl. 3 mm b. unter 4,76 mm ℳ	Feinbleche 1 mm bis unter 3 mm ℳ
Januar 1926 . . .	149,25	145—143	158—155
April 1926 . . .	148,90	130	150—147
Juli 1926 . . .	148,90	128—125	145—140
Oktober 1926 . .	148,90	140	150—155
Januar 1927 . . .	148,90	155—160	170—175
April 1927 . . .	148,90	155—160	170—175
Juli 1927 . . .	148,90	155—160	170—175
Oktober 1927 . .	148,90	145—150	160—165
Januar 1928 . . .	153,00	155[1])	165—170
April 1928 . . .	153,00	155	165—170
Juli 1928 . . .	160,00	165	165—170
Oktober 1928 . .	160,00	165	160—165
Januar 1929 . . .	160,00	165	165—170
April 1929 . . .	160,00	165	157—165
Juli 1929 . . .	160,00	165	162,5—165
Oktober 1929 . .	160,00	165	162,5—165

[1]) Richtpreise der im Januar 1928 gegründeten Mittelblechkonvention.

Ausland (Preisentwicklung a. d. Brüsseler Börse in £:

	3/16" stark	1/8" stark	3/32" stark	1/16" stark
12. Jan. 27	6/3/0	6/12/6—6/13/0	7/3/0	7/13/0
6. Apr. 27	6/0/0	6/7/0—6/7/0	6/14/0—6/15/6	7/4/0—7/5/0
6. Juli 27	6/0/6—6/1/0	6/5/0—6/6/0	6/10/0—6/11/6	6/15/0—6/17/6
5. Okt. 27	6/0/0 – 6/0/6	6/4/0—6/4/6	6/10/0—6/11/6	6/12/6—6/15/0
4. Jan. 28	5/9/0—5/9/6	6/4/0—6/4/6	6/12/0—6/12/6	6/15/0—6/17/6
4. Apr. 28	6/4/6—6/5/0	6/9/0—6/10/0	6/11/6—6/12/6	6/14/0—6/15/0
4. Juli 28	6/6/6—6/7/0	6/10/0—6/11/6	6/13/0—6/14/0	6/16/0—6/17/0
3. Okt. 28	6/7/6—6/8/0	6/13/0—6/13/6	6/16/0—6/16/6	6/17/6—6/18/6
5. Dez. 28	6/6/6—6/7/8	6/11/6—6/12/6	6/13/6—6/14/0	6/14/6—6/15/6
2. Jan. 29	6/5/6—6/6/0	6/11/0—6/11/6	6/12/6—6/13/0	6/14/0—6/14/6
3. Apr. 29	6/6/0 – 6/6/6	6/11/0—6/11/6	6/13/6 - 6/14/0	6/15/0—6/16/0
3. Juli 29	6/8/0 - 6/8/6	6/11/6—6/12/6	6/13/6—6/14/6	6/15/6—6/16/6
2. Okt. 29	6/5/6—6/6/0	6/10/0—6/10/6	6/13/0—6/14/0	6/15/0—6/16/0

Lebenslauf.

Ich wurde am 31. August 1905 in Herringen bei Hamm i. Westf. geboren. — Ostern 1921 verließ ich nach sechsjährigem Besuch die Städt. Oberrealschule in Hamm mit dem Zeugnis für Obersekunda und trat am 1. April des genannten Jahres bei der Firma Les Petits Fils de Fois. de Wendel & Cie., Abt. Zeche de Wendel, Hamm als kaufmännischer Lehrling ein. Nach Beendigung meiner dreijährigen Lehrzeit verließ ich 1924 die Zeche de Wendel wieder, um mich an der Universität Köln dem Studium der Wirtschafts- und Sozial-Wissenschaften zu widmen. Nach Ablegung der Prüfung für praktische Kaufleute (1926) und der Ersatzreifeprüfung (1927) bestand ich am 26. November 1928 an der Kölner Universität die Kaufmännische Diplomprüfung. Für die Promotion wählte ich die Fächer: Volkswirtschaftslehre, Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsgeschichte. Die Anregung zu meiner Dissertation verdanke ich Herrn Geheimrat Professor Dr. Eckert.

COLUMBIA UNIVERSITY
0032058004

NEH MAR 2 81994

MSH 00983

MAR 11 1931

END OF
TITLE